

Un exemplaire du présent prospectus de base – RFPV provisoire a été déposé auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada; toutefois, ce document n'est pas encore dans sa forme définitive en vue du placement de titres. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent être placés avant que l'autorité en valeurs mobilières n'ait visé le prospectus.

Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites.

Le présent prospectus a été déposé dans chaque province et territoire du Canada sous un régime permettant d'attendre après le dépôt de sa version définitive pour déterminer certains renseignements concernant les titres offerts et d'omettre ces renseignements dans le prospectus. Ce régime exige que soit transmis aux souscripteurs un prospectus avec supplément – RFPV donnant ces renseignements omis, dans un certain délai à compter de la souscription. Tous les renseignements contenus dans le prospectus avec supplément – RFPV qui ne figurent pas dans le présent prospectus de base – RFPV seront intégrés par renvoi dans le prospectus de base – RFPV en date du prospectus avec supplément – RFPV.

Les titres n'ont pas été et ne seront pas inscrits en vertu de la Securities Act of 1933 des États-Unis, dans sa version modifiée (la « **Loi de 1933** »), ou en vertu d'une loi sur les valeurs mobilières d'un État américain. Ils ne peuvent pas être offerts, vendus ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis, sauf en vertu d'une dispense des obligations d'inscription de la Loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières applicables des États américains. Le présent prospectus ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat des titres qu'il décrit aux États-Unis. Voir « Mode de placement ».

PROSPECTUS DE BASE – RFPV PROVISOIRE

Premier appel public à l'épargne

Le 6 février 2019



● \$ CA ● actions à droit de vote subalterne

Le présent prospectus vise le placement (le « **placement** ») d'un total de ● actions à droit de vote subalterne (les « **actions offertes** ») de Lightspeed POS Inc. (« **nous** », « **Lightspeed** » ou la « **Société** »), au prix de ● \$ CA par action offerte (le « **prix d'offre** »). Il est prévu que le prix d'offre se situera entre ● \$ CA et ● \$ CA par action offerte. La Société affectera le produit net du placement de la manière décrite dans le présent prospectus. Voir « Emploi du produit ». Le placement fait l'objet d'une prise ferme de la part de BMO Nesbitt Burns Inc. (« **BMO** »), de Financière Banque Nationale inc. (« **FBN** ») et de J.P. Morgan Valeurs Mobilières Canada Inc. (« **J.P. Morgan** », collectivement désignée les « **preneurs fermes** » avec BMO et FBN).

Lightspeed, dont le siège social est situé à Montréal, au Canada, offre une plateforme SaaS conviviale et omnicanale qui facilite le commerce. Notre plateforme logicielle fournit à nos clients les fonctionnalités essentielles dont ils ont besoin pour échanger avec les consommateurs, gérer leurs opérations, accepter les paiements et faire croître leur entreprise. Nous exerçons nos activités à l'échelle mondiale dans une centaine de pays et permettons aux petites et moyennes entreprises (« **PME** ») à établissements uniques ou multiples d'affronter la concurrence dans un marché omnicanal en s'adressant aux consommateurs par le biais des canaux en ligne, mobiles, sociaux et physiques. Depuis sa fondation en 2005, Lightspeed a pris de l'essor et compte aujourd'hui environ 700 employés dans des bureaux situés au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie. Voir « Activités de Lightspeed ».

Prix : ● \$ CA par action offerte

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions offertes. Il peut être impossible pour les souscripteurs ou les acquéreurs de les revendre, ce qui peut avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Voir « Facteurs de risque ».

Nous avons demandé l'inscription de nos actions à droit de vote subalterne (les « **actions à droit de vote subalterne** ») à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») sous le symbole « **LSPD** ». L'inscription à la cote est assujettie à l'approbation de la TSX conformément à ses exigences d'inscription initiale. La TSX n'a pas approuvé sous condition la demande d'inscription et rien ne garantit qu'elle le fera.

Un placement dans nos actions offertes comporte certains risques qui devraient être examinés par un souscripteur ou acquéreur éventuel. Les souscripteurs ou acquéreurs éventuels doivent examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » avant d'acheter nos actions offertes.

	Prix d'offre ⁽¹⁾	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à la Société ⁽²⁾
Par action offerte	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA
Placement total ⁽³⁾	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA

(1) Le prix d'offre a été fixé par voie de négociation entre nous et les preneurs fermes.



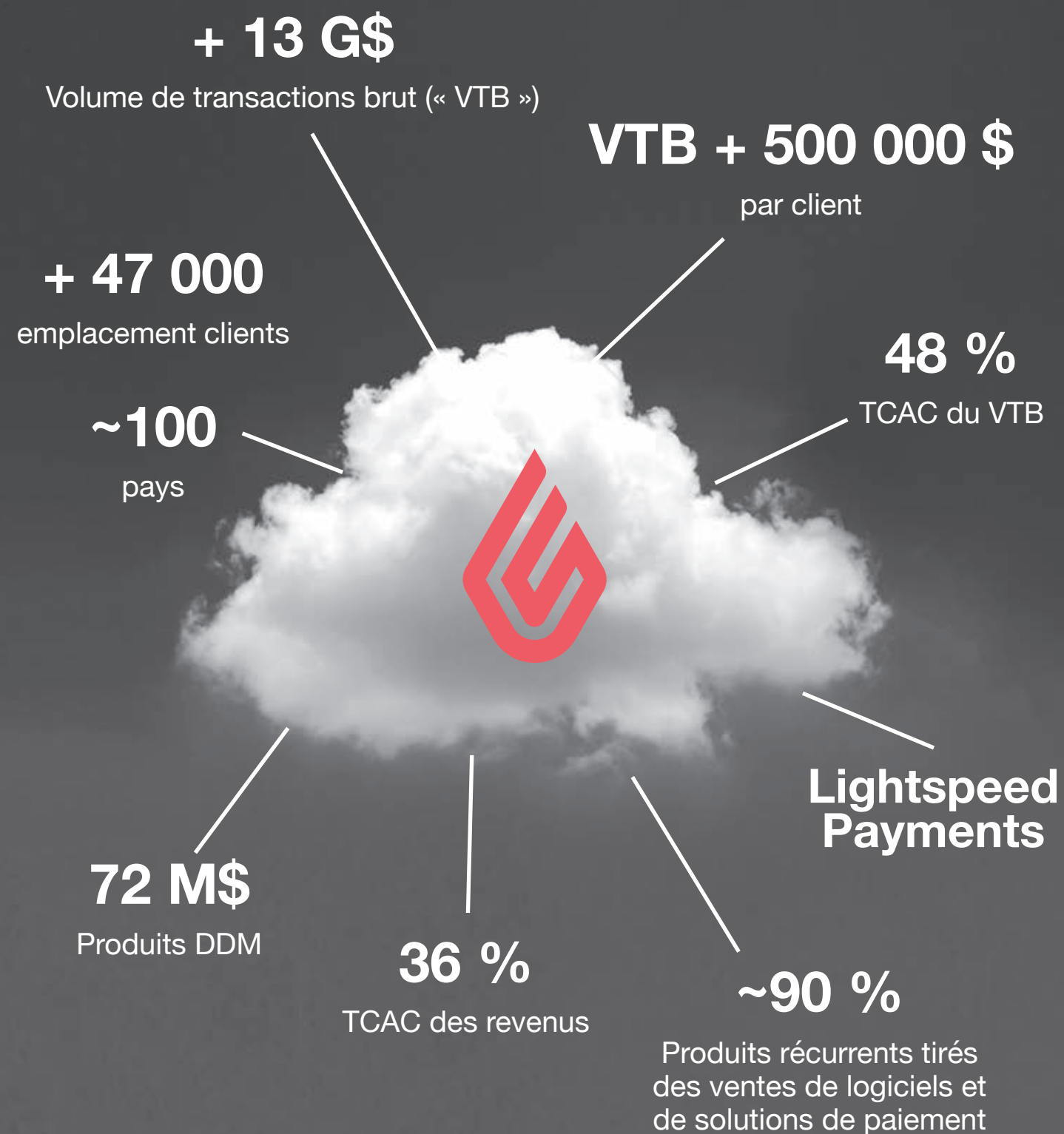
« Dynamiser les villes
et les collectivités
en outillant les PME »

Mission de
Lightspeed

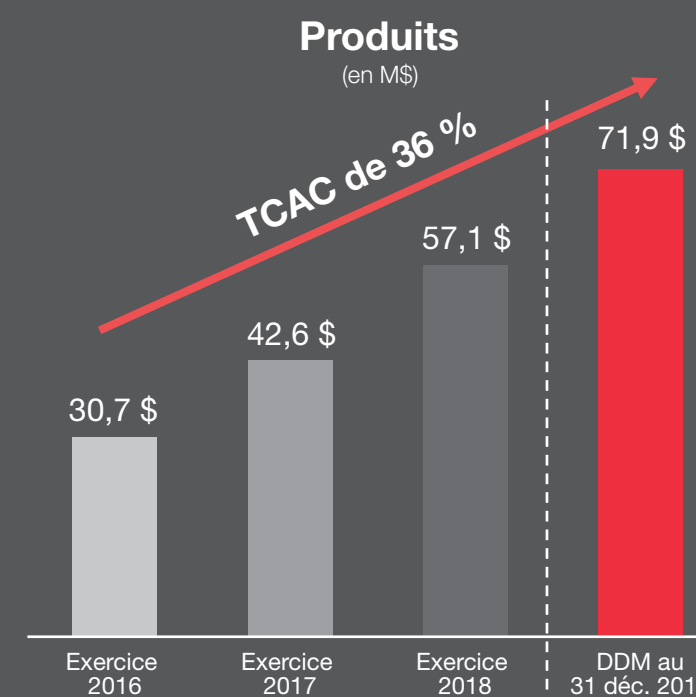
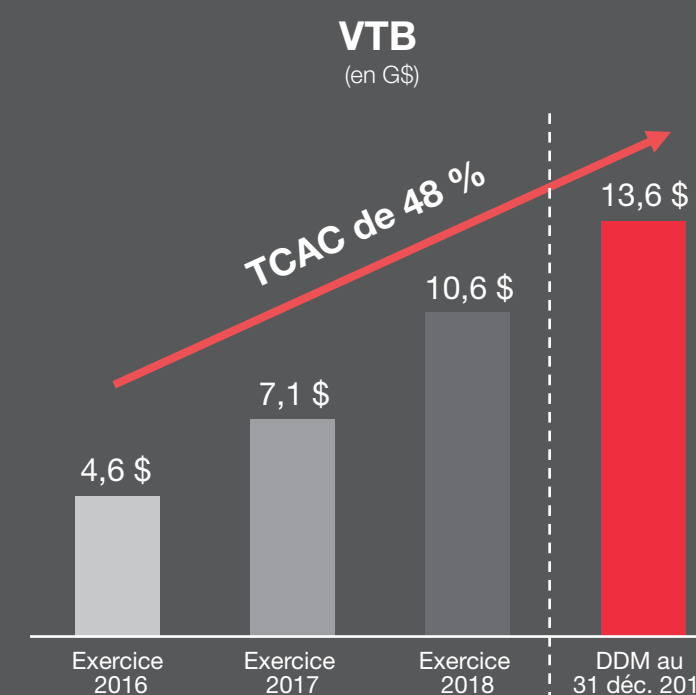
Points saillants du placement

-  **Plateforme de vente omnicanale SaaS de pointe** destinée aux PME, offrant des capacités considérables de croissance et d'évolutivité
-  **Marché potentiel de taille considérable**
-  **Clientèle attractive et fidèle** composée principalement de détaillants et de restaurateurs à établissements uniques et multiples
-  **Un nouveau marché porteur s'offre à l'entreprise** depuis le récent lancement de Lightspeed Payments
-  **De multiples vecteurs de croissance** continueront à impulser notre lancée
-  **Équipe de direction menée par le fondateur** qui détient une forte participation

Aperçu de Lightspeed



Clientèle de haute qualité entraînant une croissance constante



Toutes les sommes d'argent sont présentées en dollars américains.

Taux de rétention net en dollars positif

VTB + 500 000 \$ par client

Aucun client >1 % des produits à lui seul

35 % des produits générés à l'extérieur de l'Amérique du Nord

RMPU mensuel de ~200 \$ à croissance constante

- (2) Les frais du placement seront à notre charge et compte non tenu de la rémunération des preneurs fermes, s'élèveront à environ ● millions de dollars canadiens. Nous avons également convenu de rembourser aux preneurs fermes les frais raisonnables que le placement leur occasionnera. Voir « Emploi du produit » et « Mode de placement ».
- (3) Nous avons accordé aux preneurs fermes une option (l'« **option de surallocation** ») qu'ils peuvent exercer, en totalité ou en partie, dans les 30 jours suivant la date de clôture (définie aux présentes) et qui leur permet d'acheter jusqu'à 15 % de plus du nombre total d'actions offertes émises dans le cadre du placement aux mêmes conditions que celles indiquées ci-dessus, uniquement pour couvrir les éventuelles surallocations et stabiliser le marché. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, le « prix d'offre », la « rémunération des preneurs fermes » et le « produit net revenant à la Société » s'élèveront respectivement à ● \$ CA, ● \$ CA et ● \$ CA. Le présent prospectus vise également l'attribution de l'option de surallocation et le placement des actions offertes qui seront émises à l'exercice de cette option. Le souscripteur ou l'acquéreur d'actions offertes comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes acquiert ces titres en vertu du présent prospectus, que la position soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire. Voir « Mode de placement ».

À l'issue du placement, la Société possédera deux catégories d'actions émises et en circulation : les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple (les « **actions à droit de vote multiple** »). Les actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable. Les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple sont essentiellement identiques, à l'exception des droits de vote multiple et de conversion rattachés aux actions à droit de vote multiple. Chaque action à droit de vote subalterne donne droit à une voix et chaque action à droit de vote multiple donne droit à quatre voix sur toutes les questions exigeant l'approbation des actionnaires, et les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple voteront ensemble sur toutes les questions faisant l'objet d'un vote de leur part, comme si leurs actions étaient d'une même catégorie, sauf dans les cas où un vote distinct des porteurs d'actions d'une catégorie distincte est exigé par la loi ou prévu par nos statuts. Les actions à droit de vote multiple sont convertibles en actions à droit de vote subalterne, à raison de une pour une, à tout moment au gré de leurs porteurs et automatiquement dans certaines autres circonstances, notamment à la première des éventualités suivantes : (i) les porteurs autorisés (définis aux présentes) cessent, en tant que groupe et au total, d'être propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'au moins 12,5 % des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple émises et en circulation (avant dilution); (ii) Dax Dasilva cesse d'être administrateur ou haut dirigeant de la Société. Voir « Description du capital-actions ». Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne bénéficient de dispositions contractuelles qui leur confèrent certains droits en cas d'offre publique d'achat visant les actions à droit de vote multiple. Voir « Description du capital-actions – Capital-actions autorisé à la clôture – Protection en cas d'offre publique d'achat ». À l'issue du placement et dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée, les actions émises et en circulation du capital de la Société consisteront en ● actions à droit de vote subalterne et ● actions à droit de vote multiple. Voir « Description du capital-actions ».

À l'issue du placement et dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée, notre fondateur et chef de la direction, Dax Dasilva, aura la propriété ou le contrôle, directement ou indirectement, de 100 % des actions à droit de vote multiple de la Société. Compte tenu du placement et dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée, Dax Dasilva détiendra environ ● % de l'ensemble des actions émises et en circulation de la Société et environ ● % de l'ensemble des droits de vote rattachés à toutes les actions émises et en circulation de la Société (environ ● % et ● %, respectivement, si l'option de surallocation est exercée intégralement). Par conséquent, Dax Dasilva et ses porteurs autorisés (définis aux présentes) auront le contrôle de la majorité des droits de vote rattachés à l'ensemble de nos actions en circulation et auront une grande influence sur nous et nos affaires. De plus, Dax Dasilva et la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « **Caisse** », désignée, collectivement avec Dax Dasilva, les « **principaux actionnaires** ») seront parties à la convention de droits des investisseurs (définie aux présentes) qui, entre autres, prévoit des droits de gouvernance et des droits d'inscription. Voir « Principaux actionnaires », « Conventions avec les principaux actionnaires » et « Facteurs de risque ». Toutes les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple, selon le cas, détenues à la fin du placement par les principaux actionnaires, par certains autres actionnaires et par nos administrateurs et hauts dirigeants seront assujetties à des conventions de blocage (définies aux présentes) conclues avec les preneurs fermes. Les porteurs d'environ ● % de nos actions émises et en circulation, avant dilution, immédiatement avant la fin du placement seront assujettis à ces conventions de blocage. Voir « Mode de placement – Conventions de blocage ».

Les preneurs fermes, à titre de contrepartistes, offrent conditionnellement, sous réserve de prévente, les actions offertes sous les réserves d'usage concernant leur vente par la Société et leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux conditions de la convention de prise ferme (définie aux présentes) intervenue entre nous et les preneurs fermes dont il est question à la rubrique « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour notre compte, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l. relativement au droit canadien et par Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP relativement au droit américain, pour le compte des preneurs fermes.

L'option de surallocation accordée aux preneurs fermes dans le cadre du placement leur permet, sous réserve des lois applicables, d'effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions offertes à des niveaux autres que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre. Ces opérations peuvent être interrompues à tout moment. **Les preneurs fermes peuvent offrir les actions offertes à un prix inférieur à celui indiqué ci-dessus. Voir « Mode de placement ».**

Le tableau suivant indique le nombre d'actions offertes pouvant être vendues aux preneurs fermes en vertu de l'option de surallocation :

Position des preneurs fermes	Valeur ou nombre maximum de titres disponibles	Période d'exercice	Prix d'exercice
Option de surallocation	● actions offertes	Dans les 30 jours suivant la date de clôture	● \$ CA par action offerte

Les souscriptions seront reçues sous réserve de leur rejet ou de leur attribution en tout ou en partie, et les preneurs fermes se réservent le droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture du placement (la « **clôture** ») devrait avoir lieu vers le ● 2019 ou à toute autre date dont nous et les preneurs fermes pourrions convenir, mais au plus tard le ● 2019 (la « **date de clôture** »). S'ils décident de les placer, les preneurs fermes doivent prendre livraison des actions offertes en vertu du présent prospectus au plus tard le ● 2019. Les actions offertes seront déposées sous forme électronique auprès de Services de dépôt et de compensation CDS inc. (la « **CDS** ») à la date clôture. L'acheteur d'actions offertes ne recevra aucun certificat d'actions à la clôture. Voir « Mode de placement ».

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS	ii
SIGNIFICATION DE CERTAINS TERMES	ii
MONNAIE ET TAUX DE CHANGE	iii
MESURES NON CONFORMES AUX IFRS ET INDICATEURS SECTORIELS	iii
MISE EN GARDE CONCERNANT L'INFORMATION PROSPECTIVE	iv
DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR	ix
MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX	ix
LETTRE DE DAX DASILVA	x
SOMMAIRE	1
LE PLACEMENT	9
ACTIVITÉS DE LIGHTSPEED	16
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉS	31
RAPPORT DE GESTION	34
EMPLOI DU PRODUIT	72
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	72
POLITIQUE DE DIVIDENDES	78
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	78
CONVENTIONS AVEC LES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	79
DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES	80
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ	80
OPTIONS D'ACHAT DE TITRES	81
VENTES OU PLACEMENTS ANTÉRIEURS	81
ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS	84
GOUVERNANCE	89
RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION	94
RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS	105
PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	107
MODE DE PLACEMENT	109
CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES	112
FACTEURS DE RISQUE	116
POURSUITES	146
QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	147
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	147
AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	147
EXÉCUTION DE JUGEMENTS CONTRE DES ÉTRANGERS	147
CONTRATS IMPORTANTS	148
DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	148
TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS	F-1
ANNEXE A – RÈGLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	A-1
ANNEXE B – RÈGES DU COMITÉ D'AUDIT	B-1
ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR	C-1
ATTESTATION DES PRENEURS FERMES	C-2

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS

Les investisseurs doivent prêter foi uniquement à l'information présentée dans le présent prospectus. Nul n'a été autorisé par nous ou par les preneurs fermes à communiquer aux investisseurs des renseignements supplémentaires ou différents. L'information figurant sur notre site Web, <https://fr.lightspeedhq.com>, n'est pas censée faire partie du présent prospectus et n'y est pas intégrée par renvoi. Cette information ne doit pas être prise en compte par les investisseurs éventuels dans leur décision d'investir ou non dans les actions offertes. Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur notre rendement passé ou celui d'une autre entité qui figurent dans le présent prospectus ont uniquement pour but d'illustrer nos résultats passés et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre rendement futur ou de celui de ces entités. L'information donnée dans le présent prospectus est exacte uniquement à la date du présent prospectus ou à la date indiquée, indépendamment du moment où est remis le prospectus ou du moment où sont vendues des actions offertes.

La Société et les preneurs fermes n'offrent pas de vendre les actions offertes dans un territoire où l'offre ou la vente de ces titres est interdite. Les investisseurs sont tenus de s'informer eux-mêmes des restrictions applicables au placement et à la possession ou à la distribution du présent prospectus, et de les respecter.

Dans le présent prospectus, sauf indication contraire, il est supposé que le placement ait été réalisé, que les modifications du capital préclôture (définies ci-après) aient été apportées et que l'option de surallocation n'ait pas été exercée.

Sauf indication contraire, le nombre d'actions à droit de vote subalterne en circulation à l'issue du placement est fondé sur ● actions à droit de vote subalterne avant dilution (en supposant exécutées les modifications du capital préclôture) et sur ● actions à droit de vote subalterne avant dilution (en supposant exécutées les modifications du capital préclôture) si l'option de surallocation est exercée intégralement, compte non tenu des actions qui peuvent être émises à l'exercice d'options en cours ou de bons de souscription en circulation à la date des présentes.

SIGNIFICATION DE CERTAINS TERMES

Dans le présent prospectus, sauf si le contexte exige une autre interprétation, toutes les mentions de la « Société », « Lightspeed », « nous », « notre » et « nos » désignent Lightspeed POS Inc. et ses filiales, sur une base consolidée, constituées à la date de clôture compte tenu des modifications du capital préclôture indiquées à la rubrique « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture ». De plus, dans le présent prospectus, sauf si le contexte exige une autre interprétation, les termes suivants ont la signification indiquée :

« **comité d'audit** » désigne le comité d'audit du conseil.

« **comité RMCG** » désigne le comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance du conseil.

« **DDM 2018** » désigne la période de douze mois close le 31 décembre 2018.

« **exercice 2016** » désigne l'exercice clos le 31 mars 2016.

« **exercice 2017** » désigne l'exercice clos le 31 mars 2017.

« **exercice 2018** » désigne l'exercice clos le 31 mars 2018.

« **exercice 2019** » désigne l'exercice clos le 31 mars 2019.

« **exercice 2020** » désigne l'exercice clos le 31 mars 2020.

« **Instruction générale 58-201** » désigne l'*Instruction générale 58-201 relative à la gouvernance*, telle que modifiée de temps à autre.

« **LCSA** » désigne la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, telle que modifiée de temps à autre.

« **PDV** » désigne point de vente.

« **Règlement 52-109** » désigne le *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, tel que modifié de temps à autre.

« **Règlement 52-110** » désigne le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, tel que modifié de temps à autre.

« **Règlement 58-101** » désigne le *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance*, tel que modifié de temps à autre.

« **SaaS** » désigne *software as a service*.

« **TCAC** » désigne taux de croissance annuel composé.

MONNAIE ET TAUX DE CHANGE

Le tableau suivant présente les taux de change extrêmes du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours de chacune des périodes indiquées ci-dessous, le taux de change moyen pour ces périodes et le taux de change en vigueur à la fin de chacune de ces périodes, selon l'information publiée par la Banque du Canada.

	Période de neuf mois close le				
	31 décembre		Exercice clos le 31 mars		
	2018	2017	2018	2017	2016
	(\$ CA)	(\$ CA)	(\$ CA)	(\$ CA)	(\$ CA)
Taux le plus élevé pendant la période	1,3642	1,3743	1,3743	1,3582	1,4589
Taux le plus bas pendant la période	1,2552	1,2128	1,2128	1,2544	1,1951
Taux de change moyen pour la période	1,3060	1,2901	1,2837	1,3126	1,3114
Taux à la fin de la période	1,3642	1,2545	1,2894	1,3310	1,2971

Le 5 février 2019, le taux de change affiché par la Banque du Canada pour la conversion du dollar américain en dollar canadien s'établissait à 1,00 \$ US = 1,3134 \$ CA. Il n'est aucunement déclaré qu'une monnaie pourrait être convertie à un taux de change donné.

Dans le présent prospectus, les symboles « \$ » et « \$ US » désignent le dollar américain, et le symbole « \$ CA » désigne le dollar canadien.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS ET INDICATEURS SECTORIELS

Le présent prospectus fait mention de mesures non conformes aux IFRS et d'indicateurs sectoriels. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board (les « **IFRS** ») et n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et, par conséquent, il est peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. La Société les utilise pour donner de l'information additionnelle et complémentaire aux mesures conformes aux IFRS qui permet une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être sorties de leur contexte ni être considérées comme des mesures de remplacement dans une analyse de nos informations financières présentées selon les IFRS. Nous utilisons certaines mesures non conformes aux IFRS, notamment le « **BAIIA ajusté** », les « charges d'exploitation avant amortissement et dépréciation » et les « flux de trésorerie disponibles ». Le présent prospectus fait aussi mention du « revenu moyen par utilisateur » ou « **RMPU** », des « emplacements clients », du « volume de transactions brut » ou « **VTB** » et du « taux de rétention net en dollars », qui sont des mesures de l'exploitation utilisées dans notre secteur. Ces mesures non conformes aux IFRS et ces indicateurs sectoriels visent à fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de notre performance opérationnelle en mettant en évidence des tendances dans nos activités de base que les mesures conformes aux IFRS, à elles seules, ne permettraient pas de faire ressortir. Nous croyons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées ont fréquemment recours à des mesures non conformes aux IFRS et à des indicateurs sectoriels pour évaluer les émetteurs. La direction utilise aussi des mesures non conformes aux IFRS et des indicateurs sectoriels pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, pour établir les budgets d'exploitation annuels et les prévisions ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération des dirigeants.

Mesures non conformes aux IFRS

Le « **BAIIA ajusté** » représente la perte nette après intérêts, impôt et amortissement, ou le BAIIA, après ajustement compte tenu de la charge de rémunération à base d'actions, de la perte à l'accroissement de la juste valeur des actions privilégiées rachetables (définies aux présentes), des charges de rémunération liée aux acquisitions déjà conclues et des frais liés aux transactions.

Les « **charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation** » représentent la somme des frais généraux et administratifs, des frais de recherche et développement et des frais de vente et de commercialisation, et ne comprennent pas les charges de rémunération liée aux acquisitions déjà conclues, la charge de rémunération à base d'actions et les frais liés aux transactions.

Les « **flux de trésorerie disponibles** » représentent les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation moins les nouvelles immobilisations corporelles.

Voir « Principales informations financières consolidées » et « Rapport de gestion – Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement » pour un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS mentionnées ci-dessus avec les mesures conformes aux IFRS qui leur sont le plus directement comparables.

Indicateurs sectoriels

Le « **revenu moyen par utilisateur** » ou « **RMPU** » représente le total des produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement de la Société pour la période divisé par le nombre de clients distincts de la Société pour la période.

Un « **emplacement client** » représente un emplacement client facturable pour lequel un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation. Un seul client distinct peut avoir plusieurs emplacements clients, qu'il s'agisse d'emplacements physiques ou de sites de commerce électronique. Voir « Rapport de gestion – Indicateurs de rendement clés ».

Le « **volume de transactions brut** » ou « **VTB** » représente la valeur totale des transactions traitées sur notre plateforme SaaS infonuagique pour la période, déduction faite des remboursements, y compris les frais d'expédition et de manutention, les droits et les taxes à la valeur ajoutée. Voir « Rapport de gestion – Indicateurs de rendement clés ».

Le « **taux de rétention net en dollars** » est calculé à la fin de chaque mois en tenant compte de la cohorte de clients utilisant notre plateforme de commerce au début du mois. Il s'agit de diviser nos produits tirés des abonnements et de la vente de solutions de paiement attribuables à cette cohorte pour le mois alors courant par le total des produits tirés des abonnements et de la vente de solutions de paiement attribuables à cette cohorte pour le mois précédent. Voir « Rapport de gestion – Indicateurs de rendement clés ».

MISE EN GARDE CONCERNANT L'INFORMATION PROSPECTIVE

Le présent prospectus contient de l'« information prospective » et des « déclarations prospectives » (collectivement, l'« **information prospective** ») au sens de la législation en valeurs mobilières. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières et sur les faits ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, les marchés que nous visons, nos budgets, notre exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, le rendement, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou sur les marchés où nous exerçons nos activités est une information prospective. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. En outre, les déclarations faisant état de nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des faits à venir.

L'information prospective se trouve entre autres aux rubriques « Sommaire », « Activités de Lightspeed », « Structure du capital consolidé », « Rapport de gestion », « Emploi du produit », « Description du capital-actions », « Politique de dividendes », « Principaux actionnaires », « Administrateurs et hauts dirigeants », « Rémunération de la haute direction », « Rémunération des administrateurs » et « Facteurs de risque ».

L'information prospective porte, entre autres, sur le prix d'offre; l'aboutissement, la taille, les frais du placement et le moment de la clôture; la signature de conventions conclues par les principaux actionnaires à l'occasion du placement; les attentes concernant les tendances du secteur, les taux de croissance du marché en général, nos taux de croissance en particulier, nos stratégies de croissance; les débouchés qui s'offrent à nos solutions; les attentes concernant nos produits d'exploitation et les produits d'exploitation potentiellement générés par nos solutions liées aux paiements et autres solutions; nos plans et stratégies d'affaires; notre position concurrentielle dans notre secteur; les modifications du capital préclôture; les attentes concernant la participation à long terme de notre chef de la direction; l'emploi projeté du produit du présent placement; le cours des actions offertes.

L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et de l'avenir prévisible. Elle repose aussi sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts. Certaines hypothèses concernant l'élargissement de notre part de marché et la pénétration de nouveaux marchés et secteurs d'activités, le maintien en poste de notre personnel clé, la préservation et l'expansion de notre présence géographique, l'exécution de nos plans d'expansion, l'investissement dans nos infrastructures au soutien de notre croissance, les conditions de notre financement, les taux de change et taux d'intérêt, l'effet de la concurrence, les changements et les tendances dans notre secteur ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses que nous avons considérés comme pertinents et raisonnables à la date où l'information est présentée, mais qui sont assujettis à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs connus et inconnus capables d'entraîner un large écart entre les résultats, les niveaux d'activité et la situation qui nous connaissons réellement et ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment les facteurs de risque suivants présentés en détail à la rubrique « Facteurs de risque » :

- Notre croissance rapide pourrait ne pas durer et dépend de notre capacité d'attirer de nouveaux clients, de conserver le chiffre d'affaires généré par les clients existants et d'augmenter les ventes aussi bien aux nouveaux clients qu'aux clients existants;
- Nous pourrions ne pas réussir à mettre en œuvre notre stratégie de croissance en temps voulu ou du tout;
- Une gestion inefficace de notre croissance pourrait nuire à notre entreprise;
- Nous fonctionnons à perte et nous pourrions ne pas parvenir à être rentables;
- Nos antécédents opérationnels limités sur de nouveaux marchés en développement et dans de nouvelles régions rendent difficile l'évaluation de notre entreprise actuelle et de nos perspectives futures, ce qui pourrait accroître le risque d'un échec;
- Notre stratégie de croissance prévoit l'accélération du déploiement de notre solution de traitement des paiements Lightspeed Payments, ce qui pourrait nous exposer à des risques et à des difficultés que nous n'avons pas encore affrontés;
- Si nous ne parvenons pas à améliorer et à renforcer la fonctionnalité, la productivité, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'évolutivité de notre plateforme de manière à répondre aux besoins changeants de nos clients, notre entreprise pourrait en subir les conséquences;
- Le lancement de Lightspeed Payments nous assujettit aux exigences des autorités de réglementation, aux règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement, à l'obligation d'assurer les opérations sur cartes de paiement et à d'autres exigences qui sont susceptibles de coûter cher, d'être difficiles à respecter et de nuire à notre entreprise;
- Notre gestion des risques liés au traitement des paiements pourrait se révéler inefficace, ce qui pourrait nous exposer à des risques de pertes, engager notre responsabilité ou autrement nuire à notre entreprise;

- Un seul fournisseur nous fournit une partie de la technologie que nous offrons sur Lightspeed Payments;
- Les atteintes à la sécurité, les attaques par déni de service ou autres attaques par piratage ou hameçonnage et les défaillances internes dans la sécurité pourraient nuire à notre réputation, engager lourdement notre responsabilité et avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre situation financière;
- Une panne de système, un engorgement, un retard de service, une catastrophe ou une lacune dans une infrastructure qui rend notre plateforme ou ses fonctionnalités indisponibles pourrait ternir notre réputation, engager lourdement notre responsabilité et nuire à nos affaires et à nos résultats financiers;
- Nous stockons des renseignements personnels et d'autres renseignements sur nos partenaires, sur nos clients et leurs consommateurs ainsi que sur nos employés. Si la sécurité de ces renseignements était compromise ou s'ils étaient autrement exposés à un accès non autorisé, notre réputation pourrait être ternie, notre responsabilité pourrait être engagée et nous pourrions subir des pertes;
- Notre usage de logiciels à « code source ouvert » pourrait nuire à notre capacité de vendre nos solutions et nous exposer à des poursuites;
- Nous utilisons du matériel informatique acheté ou loué, des logiciels tiers sous licence et des services fournis par des tiers pour exploiter notre entreprise;
- Le matériel que nous vendons à nos clients provient généralement d'un seul ou d'un petit nombre de fournisseurs. Ceci nous met donc à risque d'une pénurie de matériel, d'une augmentation de son prix, d'un changement dans le matériel, d'un retard dans la livraison ou la production du matériel ou d'un arrêt de production du matériel, ce qui pourrait gravement perturber nos activités;
- Notre secteur est très concurrentiel. Nous pourrions ne pas réussir à faire face à la concurrence actuelle et future;
- Si nos logiciels contenaient de graves erreurs ou vices, nous risquerions de subir un manque à gagner, de nous faire rejeter par le marché et d'avoir à nous défendre contre les poursuites de nos clients;
- Nous pourrions être incapables d'atteindre ou de maintenir une capacité suffisante de transmission des données;
- Notre croissance dépend en partie du succès de nos relations stratégiques avec des tiers;
- Nous dépendons largement de l'intégration de solutions de traitement des paiements de tiers;
- Si nous ne maintenons pas la compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes d'exploitation de tiers que nos clients utilisent ou les normes de présentation fiscales auxquelles ils sont tenus de se conformer dans leurs processus d'affaires, la demande pour nos solutions pourrait diminuer;
- Un changement dans les technologies utilisées sur notre plateforme ou la nouvelle version d'un système d'exploitation ou d'un navigateur Internet pourrait nuire à l'interaction de nos clients et de leurs consommateurs avec notre plateforme;
- Nous pourrions être incapables d'obtenir un droit de propriété intellectuelle ou un renseignement exclusif, de le conserver ou de le protéger, ou d'empêcher un tiers de faire un usage non autorisé de notre technologie;
- Nous pourrions être poursuivis pour violation d'un droit de propriété intellectuelle;
- Si nous ne réussissons pas à embaucher, à garder et à motiver un personnel compétent, notre entreprise en souffrira;
- La perte des services de nos hauts dirigeants et d'autres employés clés pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière;
- Notre entreprise est exposée aux risques que posent les ventes internationales et l'usage de notre plateforme dans différents pays;
- Nous avons déjà réalisé et nous pourrions réaliser à l'avenir des acquisitions et des investissements susceptibles d'accaparer l'attention de la direction, d'entraîner des difficultés opérationnelles, de diluer l'avoir de nos actionnaires et de par ailleurs perturber nos activités et nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière;

- Nous pourrions être incapables de réunir en temps voulu et à des conditions acceptables les fonds supplémentaires nécessaires à la poursuite de notre stratégie de croissance ou de nos activités;
- Nous pourrions devoir nous défendre contre des poursuites dont nous ne sommes pas en mesure d'évaluer le risque et qui pourraient nous occasionner une lourde dette en cas de condamnation;
- De nouvelles règles fiscales ou des règles existantes pourraient s'appliquer à nous ou à nos clients, ce qui pourrait hausser le coût de nos solutions et nuire à notre entreprise;
- La modification imprévue des taux d'imposition effectifs ou l'issue défavorable d'une révision de notre déclaration de revenus ou d'une autre déclaration fiscale pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière;
- Nos taux d'imposition effectifs futurs pourraient être volatils ou subir les contrecoups d'un certain nombre de facteurs;
- Les autorités fiscales fédérales, étatiques et locales pourraient tenter d'imposer des taxes d'affaires ainsi que des taxes de vente et d'utilisation. Si nous sommes requis de percevoir des taxes de vente et d'utilisation dans d'autres territoires, nous pourrions être redevables d'une dette fiscale à l'égard des ventes antérieures;
- Notre incapacité de développer notre force de vente pourrait nuire à notre capacité d'augmenter le nombre de nos abonnés et de faire accepter notre plateforme par le marché;
- Nous comptons sur les moteurs de recherche, la publicité sur Internet et les réseaux sociaux pour attirer une grande partie de nos clients. Si nous ne parvenons pas à générer du trafic sur notre site Web par les moteurs de recherche, la publicité sur Internet et les réseaux sociaux, notre capacité à attirer de nouveaux commerçants pourrait en souffrir. En outre, si nos clients ne réussissent pas à générer du trafic vers leurs magasins, restaurants et sites Web au moyen des moteurs de recherche, de la publicité sur Internet et des réseaux sociaux, ils ne pourront pas attirer autant de consommateurs;
- La perte de qualité de notre service à la clientèle ou une atteinte à notre réputation pourrait nuire à notre marque, à nos activités et à nos résultats financiers;
- Une mauvaise conjoncture économique mondiale pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière, notamment en raison de son effet sur les dépenses des PME ou de leurs consommateurs;
- Nous sommes assujettis à des contrôles à l'exportation et à l'importation ainsi qu'à des lois sur les sanctions économiques qui pourraient nuire à notre capacité d'offrir notre plateforme à l'étranger ou nous rendre passibles de sanctions;
- Notre marque est cruciale à notre succès. Si nous ne réussissons pas à la maintenir, à la promouvoir et à la bonifier efficacement, notre entreprise et nos avantages concurrentiels pourraient s'en ressentir;
- Les estimations de débouchés et les prévisions de croissance figurant dans le présent prospectus peuvent se révéler inexactes et ne pas être une indication de notre croissance future;
- Les conditions de nos emprunts actuels et futurs peuvent nous limiter dans l'exécution de nos stratégies commerciales;
- Nous dépendons de l'accès continu et sans entrave des clients à l'Internet et de leur volonté d'utiliser l'Internet pour faire leurs achats;
- L'évolution des normes comptables et de leur interprétation, l'adoption de ces normes par nous ainsi que les hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourraient avoir une incidence importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière;
- Les fluctuations du taux de change pourraient avoir un effet négatif sur nos résultats d'exploitation;
- La structure du capital à deux catégories que prévoient nos statuts aura pour effet de concentrer les droits de vote et le pouvoir de décision entre les mains de Dax Dasilva, notre fondateur et chef de la direction, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne;
- Le cours de nos actions à droit de vote subalterne peut être volatil, ce qui pourrait nuire à votre investissement ou entraîner une diminution de sa valeur;

- Il pourrait ne pas se former de marché pour nos actions à droit de vote subalterne à la suite du placement;
- Nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes sur les actions à droit de vote subalterne, de sorte que l'investissement des souscripteurs du placement pourrait ne jamais rapporter;
- La vente d'actions à droit de vote subalterne par les actionnaires existants ou par nous, ou l'effet dilutif d'une émission d'actions à droit de vote subalterne, pourrait avoir une incidence négative sur le cours des actions à droit de vote subalterne;
- Nos résultats trimestriels pourraient fluctuer d'une manière qui ne répond pas aux attentes des investisseurs ou des analystes en valeurs mobilières, ce qui pourrait entraîner un déclin du cours de nos actions;
- Si aucun analyste de marché ne publie d'étude sur nos activités ou si des rapports erronés ou défavorables sur nos activités sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos actions pourraient diminuer;
- Les actionnaires exerceront un contrôle limité sur l'exploitation de notre Société;
- Notre inscription en bourse nous occasionnera des frais supplémentaires;
- Notre équipe de haute direction a une expérience limitée dans la gestion d'une société ouverte, si bien que les questions de conformité réglementaire risquent de la distraire de la gestion quotidienne de nos activités;
- En tant que société ouverte, nous devons élaborer et maintenir des contrôles internes appropriés et efficaces à l'égard de l'information financière. Nous pourrions être incapables de terminer dans les délais requis l'analyse de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière, ou de tels contrôles internes pourraient se révéler inefficaces, ce qui pourrait miner la confiance des investisseurs dans notre Société et, par ricochet, avoir une incidence défavorable sur la valeur de nos actions à droit de vote subalterne;
- Notre direction jouira d'une grande latitude dans l'affectation du produit net du placement;
- L'émission d'actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre Société par une autre ou avoir par ailleurs une incidence défavorable sur les porteurs de nos actions à droit de vote subalterne, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne;
- Nos statuts nous autorisent à émettre un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple sans nous obliger à obtenir l'accord des actionnaires.

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait, ou si les avis, estimations ou hypothèses sous-tendant l'information prospective se révélaient erronés, les résultats réels ou les faits à venir pourraient être très différents de ce que l'information prospective laisse entendre. Les investisseurs éventuels doivent soigneusement prendre en considération les avis, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrits à la rubrique « Facteurs de risque ».

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un large écart entre les résultats réels et ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les faits à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que l'information prospective se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les faits à venir pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Les investisseurs éventuels ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent prospectus témoigne de nos attentes à la date du prospectus (ou à la date indiquée dans l'information) et est susceptible de changer après cette date. Cependant, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation en valeurs mobilières nous y oblige.

Toute l'information prospective contenue dans le présent prospectus est présentée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède. Les investisseurs devraient lire intégralement le présent prospectus et consulter leurs propres conseillers professionnels pour s'assurer de bien comprendre les conséquences fiscales et juridiques d'un placement dans les actions offertes, de même que les risques qui en découlent.

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR

Les données sur le marché et le secteur présentées dans le présent prospectus ont été obtenues de sources externes et de rapports professionnels, fournis notamment par AMI Partners, de publications, de sites Web et d'autres sources d'informations accessibles au public. Il s'agit aussi de données sur notre secteur ou d'autres sujets établies par nous ou pour nous en fonction de notre connaissance des marchés, notamment d'après l'information fournie par nos fournisseurs, partenaires, clients et d'autres acteurs de l'industrie.

Nous estimons que les données sur le marché et l'économie présentées dans le prospectus sont exactes et que les estimations et hypothèses sur lesquelles se fondent les données établies par ou pour nous sont valables et raisonnables à l'heure actuelle, mais rien ne garantit leur exactitude ni leur exhaustivité. L'exactitude et l'exhaustivité des données mercatiques et économiques présentées dans le prospectus ne sont pas garanties. Les preneurs fermes et nous ne faisons aucune déclaration quant à l'exactitude de ces données. La situation réelle pourra différer considérablement des prévisions énoncées dans ces rapports ou publications, différence qui aura tendance à s'accroître proportionnellement à la durée de l'horizon prévisionnel. Même si nous sommes d'avis que l'information est fiable, les preneurs fermes et nous n'avons pas vérifié de façon indépendante les données provenant de sources tierces mentionnées dans le présent prospectus, ni analysé ou vérifié les études ou sondages sur lesquels se sont appuyées ou auxquels renvoient ces sources, pas plus que nous n'avons vérifié les hypothèses sur le marché, l'économie et autres hypothèses sur lesquelles ces sources se sont fondées. Les données mercatiques et économiques sont susceptibles de variation et ne sont pas vérifiables en raison des limites à la disponibilité et à la fiabilité des sources d'information, de la nature volontaire du processus de collecte des données et d'autres restrictions et incertitudes inhérentes à une enquête statistique.

MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX

Le présent prospectus mentionne certaines marques de commerce, comme « Lightspeed », « Flame Design », « Show & Tell », « Lightspeed Cloud » et « Lightspeed Pro », qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle et nous appartiennent. Pour faciliter la lecture du présent prospectus, nos marques de commerce et noms commerciaux mentionnés dans le présent prospectus ne portent pas nécessairement le symbole ®, ™ ou MC, mais cette omission n'indique en rien que nous ne ferons pas respecter, avec toute la rigueur permise par la loi, nos droits sur ces marques de commerce et noms commerciaux.

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L. s.r.l., conseillers juridiques de la Société, et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, pourvu que, à la date d'émission, les actions à droit de vote subalterne soient inscrites à la cote d'une « bourse désignée » (définition à laquelle répond actuellement la TSX), elles constitueront à cette date des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de son règlement d'application (collectivement, la « **LIR** ») pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite (des « **REER** »), des fonds enregistrés de revenu de retraite (des « **FERR** »), des régimes enregistrés d'épargne-invalidité (des « **REEI** »), des régimes de participation différée aux bénéfices, des régimes enregistrés d'épargne-études (des « **REEE** ») et des comptes d'épargne libre d'impôt (des « **CELI** »), au sens de la LIR.

Même si les actions à droit de vote subalterne sont des « placements admissibles » pour les fiducies régies par un CELI, un REER, un FERR, un REEI ou un REEE, le titulaire du CELI ou du REEI, le rentier du REER ou du FERR ou le souscripteur du REEE, selon le cas, se verra imposer une pénalité fiscale en vertu de la LIR relativement aux actions à droit de vote subalterne si elles sont considérées comme des « placements interdits » pour le CELI, REER, FERR, REEI ou REEE. Les actions à droit de vote subalterne ne seront pas un placement interdit pour les fiducies régies par un CELI, un REER, un FERR, un REEI ou un REEE ouvert par le rentier du REER ou du FERR, le titulaire du CELI ou du REEI ou le souscripteur du REEE, selon le cas, qui n'a pas de lien de dépendance avec la Société pour l'application de la LIR ni de « participation notable » (au sens de la LIR) dans la Société pour l'application de la LIR. Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne doivent consulter leurs propres conseillers fiscaux pour savoir si les actions à droit de vote subalterne sont des « placements interdits » dans la situation qui leur est propre.

LETTRE DE DAX DASILVA

Lightspeed est née de notre foi en l'esprit entrepreneurial indépendant des petites et moyennes entreprises. Notre logo, une flamme, représente le feu et la passion des détaillants, des restaurateurs et des autres entreprises qui donnent vie à nos villes et à nos collectivités avec la saveur locale et le cachet culturel qui leur sont propres. Chez Lightspeed, nous créons des logiciels, des solutions et des systèmes de soutien qui aident les PME réaliser leurs rêves et leurs ambitions. Nous sommes leur technologie, et nous sommes leur partenaire.

Le premier produit que nous avons créé pour faciliter la tâche des PME est un système aux points de vente appelé Lightspeed. Conçu soigneusement, doté d'une interface conviviale qui réunit un design habile et une grande fonctionnalité, ce système rend la gestion des magasins de détail aux besoins complexes aussi facile que la gestion d'une liste de lecture de fichiers musicaux. En libérant ses clients des systèmes PDV en plastique noir coûteux et exclusifs, Lightspeed a commencé à démocratiser la technologie qui avantage ses clients et qui les aide à se distinguer, à évoluer, à innover et à prospérer. Depuis notre fondation en 2005 dans un petit studio à Montréal, nous avons assisté à une évolution rapide et radicale du comportement des consommateurs. Nous sommes demeurés fidèles à notre philosophie et sommes devenus une entreprise qui se réinvente au service des PME.

Lightspeed a su repenser l'infonuagique, la mobilité, le commerce électronique, l'omnicanalité, l'accueil du client, l'analytique, la fidélité, la chaîne d'approvisionnement et les systèmes de paiement pour créer une plateforme et un écosystème riches qui facilitent le commerce et qui évoluent au même rythme que nos clients. Nous avons toujours cherché à connaître les besoins que doivent satisfaire nos clients pour offrir le meilleur d'eux-mêmes et nous avons toujours repoussé les limites de notre évolution pour être les premiers sur le marché à soutenir la croissance de nos clients.

Il n'a jamais été aussi compliqué d'exploiter une petite ou moyenne entreprise. Les consommateurs d'aujourd'hui recherchent une belle expérience de magasinage ou de restauration. Les produits et services doivent être repérables en ligne pour que soient suscitées des commandes et des réservations. Les médias sociaux et la fidélisation sont devenus des enjeux majeurs. Les PME doivent être en mesure d'offrir le bon produit au bon consommateur au bon moment. Voilà ce qu'il faut pour réussir en tant que PME à l'ère moderne du commerce. C'est ce qu'il faut pour concurrencer les grandes surfaces et les géants du commerce électronique. Il y a environ 226 millions de PME dans le monde, dont 47 millions de détaillants et de restaurants. Ils ont tous le même besoin : disposer de systèmes puissants et simples d'utilisation qui les aideront à gérer et à faire croître leur entreprise. Lightspeed est la plateforme tout indiquée pour les propriétaires de petites et moyennes entreprises.

Nous sommes convaincus que les PME n'ont pas le temps, les ressources ou, dans bien des cas, les capacités nécessaires pour assembler de multiples solutions ponctuelles en vue d'atteindre leurs objectifs. Notre plateforme de premier plan règle les nombreuses difficultés auxquelles ils sont confrontés. Nous sommes le partenaire et le réseau de confiance des entreprises qui ont une vocation locale, mais qui font reposer leur réussite sur l'analyse et l'interprétation des données et qui se branchent délibérément aux mondes en ligne et mobile, où la maximisation du succès est tributaire de la présence omnicanale.

Lightspeed s'est bâtie autant sur la culture que le code. Notre mission sociale est d'animer les rues de nos villes et nos collectivités grâce à des PME alimentées par la technologie. Nous avons pour objectif d'accompagner les PME dans toutes les étapes de leur croissance. Nous jouissons également d'une présence internationale, si bien qu'aujourd'hui, nous vendons nos produits dans une centaine de pays, grâce à nos équipes réparties dans neuf villes et à nos partenaires dans le monde entier, à une clientèle croissante qui rapporte plus de 13 milliards de dollars de VTB.

Nous croyons que la possibilité de transformer le commerce et de créer des occasions pour tous grâce à une technologie accessible est immense. Nous avons pris une position de chef de file et ne faisons que commencer. Nous sommes déterminés à être le fournisseur mondial de technologie synonyme de l'avenir du commerce connecté et omnicanal – des innovations pour faire le pont entre les commerçants, les vendeurs et les consommateurs dans une économie numérique qui est en constante évolution et où le monde change d'une manière qui n'a pas encore été vue. Notre mission consiste à stimuler les ambitions des PME partout dans le monde, à uniformiser les règles du jeu et à éclairer la voie à suivre. Nous vous invitons à vous joindre à nous dans cette aventure où le commerce est en constante évolution et où Lightspeed est prêt à vous guider.

Le fondateur et chef de la direction de Lightspeed,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dax Dasilva', followed by a period.

Dax Dasilva

SOMMAIRE

Le présent sommaire résume les principales caractéristiques du placement et certains renseignements figurant ailleurs dans le présent prospectus. Il ne contient pas toute l'information dont vous devez tenir compte avant de souscrire des actions offertes. Avant de décider d'investir, vous devez lire attentivement le présent prospectus dans son intégralité, plus particulièrement la rubrique « Facteurs de risque » ainsi que nos états financiers consolidés et les notes s'y rapportant. Sauf indication contraire, les définitions données dans le prospectus s'appliquent au présent sommaire.

Activités de Lightspeed

Lightspeed s'est donné pour mission de dynamiser les villes et les collectivités en outillant les PME. S'il y a affluence dans nos rues principales et grandes artères, c'est à cause de la vitalité des PME locales, dont la présence et le succès sont indispensables aux villes et aux collectivités. Or l'exploitation d'une PME est de plus en plus complexe. Les consommateurs ont des habitudes et des attentes qui évoluent. Les nouvelles technologies les poussent vers une expérience omnicanale. Dans cet environnement évolutif, nos solutions apportent aux PME la technologie nécessaire pour transformer leur mode d'exploitation et surpasser les attentes des consommateurs.

Lightspeed offre une plateforme SaaS conviviale destinée à la vente omnicanale. Notre plateforme logicielle est dotée de fonctionnalités essentielles qui permettent à nos clients d'interagir avec les consommateurs, de gérer leurs activités, d'accepter des paiements et de faire croître leur entreprise. Présents dans une centaine de pays, nous permettons aux PME à établissements uniques ou multiples d'interagir avec les consommateurs par l'entremise de canaux en ligne, mobiles, sociaux et physiques, pour ainsi se démarquer de la concurrence sur un marché omnicanal. Nous sommes d'avis que notre plateforme est essentielle à la capacité de nos clients d'exploiter et de faire croître leur entreprise. Par conséquent, la majeure partie de nos revenus sont de nature récurrente et nous avons clairement démontré notre capacité à augmenter les ventes par client au fil du temps.

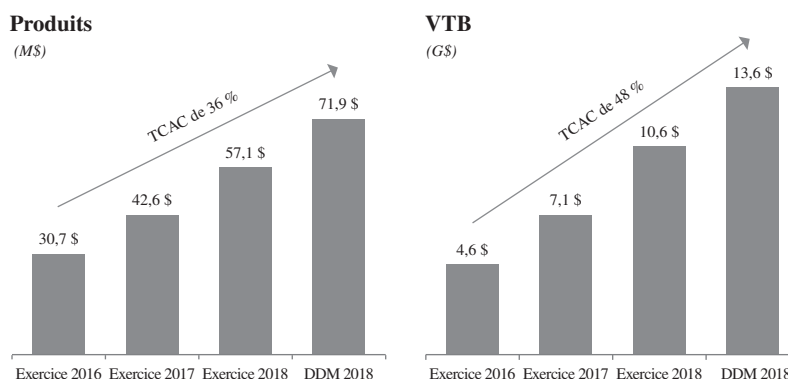
Partout dans le monde, les tendances numériques, mobiles et infonuagiques transforment la façon dont les PME font des affaires. Si les PME réussissaient autrefois à se démarquer par leur savoir-faire et par leur passion pour leur art, ces atouts ne suffisent plus à répondre aux nouvelles attentes des consommateurs. Désormais, les consommateurs recherchent une expérience personnalisée, simple et moderne. Ils s'attendent à pouvoir agir sur de multiples canaux. C'est pourquoi les PME ont de plus en plus besoin d'une technologie capable de leur fournir les données et les solutions commerciales nécessaires à la création simple et efficace d'une telle expérience pour le consommateur. Les PME n'ont jamais pu accéder à cette technologie en raison de son coût et de sa complexité, mais nos solutions spécialement conçues pour répondre à leurs besoins viennent essentiellement démocratiser une technologie qui n'était auparavant accessible qu'aux grandes entreprises.

Nous mettons à la disposition des PME une plateforme conviviale et abordable dotée de capacités de bout en bout qui contribuent à leur croissance. Notre plateforme est construite à l'échelle des PME. Elle évolue avec les PME à mesure qu'elles ouvrent de nouveaux établissements et leur offre des solutions de plus en plus perfectionnées à mesure que leurs activités gagnent en complexité. Notre plateforme évite aux PME le recours à des applications disparates, souvent incompatibles, afin d'accéder à la technologie dont elles ont besoin pour exploiter et développer leurs entreprises. Nos réseaux de développement, distribution et installation en partenariat renforcent l'évolutivité de nos solutions, les rendant personnalisables et extensibles. Nous accompagnons nos clients à toutes les étapes de leur développement en leur offrant un service d'accueil et de soutien de premier plan dans l'industrie. Nous croyons fermement que notre succès est directement lié à celui de nos clients.

Notre plateforme infonuagique s'articule autour de trois éléments interdépendants : l'expérience du consommateur de première ligne, la gestion des activités de seconde ligne, qui améliore l'efficacité et la vue d'ensemble de nos clients, et la facilitation des paiements. Les principales fonctionnalités de notre plateforme comprennent des capacités omnicanales complètes, des systèmes PDV, la gestion des menus et des produits, la gestion des stocks, l'analytique, la production de rapports, la mise en réseau d'établissements multiples, la fidélisation et la gestion de la clientèle. Notre présence au point de vente nous positionne avantageusement pour traiter les paiements et recueillir des données sur les opérations. Lightspeed Payments, notre solution de traitement des paiements lancée récemment, est actuellement accessible à nos clients de détail américains. Nous croyons que le déploiement de Lightspeed Payments nous associera plus étroitement au succès de nos clients et représentera un vecteur porteur d'une forte croissance pour notre entreprise.

Les abonnements à notre plateforme sont principalement vendus par notre force de vente directe en Amérique du Nord, en Europe et en Australie, à laquelle s'ajoutent des canaux de vente indirects ailleurs dans le monde. Notre plateforme convient bien à différents types de PME, particulièrement aux détaillants à établissements uniques ou multiples exerçant des activités complexes, comme ceux qui gèrent un grand nombre de produits, ont des besoins de stockage diversifiés ou offrent des services, et à toutes les gammes de restaurants, depuis la restauration rapide jusqu'à la fine cuisine. En moyenne, nos clients génèrent un VTB de plus de 500 000 \$ par année, ce qui témoigne du succès de leurs entreprises. Au 31 décembre 2018, nos clients comptaient dans l'ensemble plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays. Pour la période de douze mois close le 31 décembre 2018, le VTB des opérations traitées par notre plateforme SaaS infonuagique s'est élevé à 13,6 milliards de dollars, ce qui représente un TCAC de 48 % par rapport au VTB de 4,6 milliards de dollars des opérations traitées au cours de l'exercice clos le 31 mars 2016.

Nous sommes d'avis que notre évolutivité, nos capacités étendues et notre clientèle diversifiée nous procurent un avantage concurrentiel unique auprès des PME, d'où la fulgurante croissance de notre entreprise. Nos produits totaux sont passés de 30,7 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 mars 2016 à 71,9 millions de dollars pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2018, ce qui représente un TCAC de 36 %. Pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2018, 89 % de nos produits ont été générés par les abonnements récurrents à nos solutions logicielles, qui ont généralement une durée d'une ou de plusieurs années, et par les paiements récurrents.



Survol et tendance du secteur

La majorité des entreprises dans le monde sont des PME, qui ont de plus en plus recours à la technologie pour répondre aux attentes changeantes des consommateurs.

Les PME représentent un vaste marché

Les PME sont un élément vital de l'économie mondiale. Selon AMI Partners, en 2018, il y avait environ 226 millions de PME à l'échelle mondiale, dont environ 47 millions sont des détaillants et des restaurants. Au total, les PME du monde entier ont généré des produits estimés à environ 59 billions de dollars en 2018.¹

Les PME ont besoin d'une nouvelle technologie pour répondre aux attentes de plus en plus élevées des consommateurs

Si les PME réussissaient autrefois à se démarquer par leur savoir-faire et par leur passion pour leur art, ces seuls atouts ne suffisent plus à répondre aux nouvelles attentes des consommateurs. Désormais, les consommateurs

¹ Dans son estimation, AMI Partners définit les PME comme des entreprises qui emploient de un à 499 employés dans les secteurs suivants: commerce de détail, restauration, agriculture/mines, banques/services financiers, construction, soins de santé, hôtellerie, information et médias, assurance, sciences de la vie, autres services, produits pharmaceutiques, processus de fabrication, travail en discontinu, services professionnels, immobilier, télécommunications, transport, services publics et vente en gros.

recherchent une expérience personnalisée, simple et moderne. Ils s'attendent à pouvoir agir sur de multiples canaux. Les grandes entreprises attirent de plus en plus les consommateurs dans l'environnement omnicanal. Elles se servent des données ainsi recueillies et de l'analytique pour rehausser l'expérience du consommateur. Il faut donc aux PME une technologie capable de leur fournir les données et les solutions commerciales nécessaires à la création simple et efficace d'une telle expérience pour le consommateur.

Les systèmes PDV traditionnels sont inadéquats

Les PME, particulièrement les commerces de détail et les restaurants, ont toujours fait du système PDV le fondement de leur plateforme technologique. Dans sa forme la plus fondamentale, le système PDV permet aux commerçants d'enregistrer et de traiter les opérations conclues avec des clients. Comme les systèmes PDV traditionnels sont en grande partie des systèmes sur site conçus pour répondre aux besoins des grandes entreprises, nous croyons qu'ils sont à la fois trop complexes et trop coûteux pour être adéquatement mis en place par les PME. De plus, de nombreux systèmes PDV traditionnels sont des systèmes fermés auxquels il est impossible d'intégrer efficacement des solutions et des applications externes, ce qui empêche les PME d'accéder à la dernière technologie et entrave leur capacité à s'adapter aux nouvelles réalités d'aujourd'hui. Ces facteurs ont historiquement empêché les PME d'ajouter des fonctionnalités à valeur ajoutée à leur système PDV, limitant ainsi leur capacité concurrentielle.

Les solutions logicielles infonuagiques sont bien adaptées aux besoins des PME

Les solutions logicielles infonuagiques permettent de résoudre de nombreux problèmes posés par les systèmes PDV traditionnels aux PME qui les utilisent. Les PME les adoptent donc de plus en plus comme principale plateforme technologique en remplacement des systèmes PDV traditionnels. L'adoption rapide des solutions logicielles infonuagiques par les PME s'explique par les facteurs suivants :

- facilité de mise en œuvre et d'utilisation
- coût avantageux
- accès à la dernière technologie

Manque de solutions logicielles infonuagiques offrant des capacités de bout en bout aux PME du marché omnicanal

Les solutions logicielles infonuagiques répondent à bon nombre des besoins des PME, mais nous sommes d'avis qu'elles sont peu nombreuses à offrir des capacités de bout en bout adaptées aux PME spécialisées. Dans bien des cas, les solutions infonuagiques destinées aux PME s'articulent autour d'une fonctionnalité de base, comme un système PDV destiné aux magasins physiques, le commerce électronique ou le traitement des paiements, sans pouvoir prendre en charge un nombre illimité de fonctionnalités supplémentaires. Par conséquent, les PME qui utilisent ces solutions infonuagiques traditionnelles sont forcées d'assembler plusieurs applications afin d'accéder aux fonctionnalités dont elles ont besoin pour exploiter leur entreprise, ce qui peut entraîner des pertes d'efficacité et une plus grande complexité.

Nous sommes d'avis que les PME ont besoin d'une solution tout-en-un qui leur permet de gérer facilement les services de première et de seconde ligne et les fonctionnalités de paiement, de manière à interagir efficacement avec les clients sur tous les canaux, à bien gérer leur entreprise, à tirer parti de données et de fonctionnalités à valeur ajoutée qui rehaussent leur compétitivité et à accepter différents modes de paiement.

Convergence vers les paiements numériques

De nos jours, les consommateurs paient de moins en moins en numéraire. Selon les estimations des publications de l'industrie, le volume des paiements par cartes de débit et de crédit effectués par les consommateurs à l'échelle mondiale a dépassé celui des paiements en numéraire pour la première fois en 2016, et le volume des achats effectués par cartes à l'échelle mondiale devrait atteindre 52,4 billions de dollars d'ici 2026, ce qui représente une augmentation de 154 % par rapport au volume de 20,6 billions de dollars généré à l'échelle mondiale en 2016. En outre, de nombreux

nouveaux modes de paiement en ligne et mobile, comme les portefeuilles mobiles et les cartes prépayées, ont fait leur apparition et gagnent en popularité auprès des consommateurs. La forte augmentation du nombre de consommateurs préférant payer par voie a forcé les PME à mettre à niveau leurs infrastructures de paiements.

La PME qui souhaite accepter les paiements par carte doit toutefois s'engager dans un procédé qui risque d'être compliqué. Encore aujourd'hui, le marché est dominé par les fournisseurs traditionnels de services de traitement des paiements, qui obligent les PME à remplir des formulaires d'adhésion compliqués et à donner des garanties, et dont les modèles de tarification peuvent être difficiles à comprendre pour les PME. En général, le traitement des paiements et les logiciels PDV relèvent de systèmes distincts provenant de différents fournisseurs, ce qui pose des problèmes d'incompatibilité et d'inefficience. En revanche, la production d'un rapport unique sur les ventes et les paiements, le suivi précis des flux de trésorerie et la simplicité de tarification procurés par un système qui intègre le traitement des paiements et les logiciels PDV simplifie considérablement et automatise les fonctions liées aux paiements et procure les données nécessaires à la prise de décisions éclairées. Les PME manifestent donc un intérêt croissant pour les solutions logicielles prenant entièrement en charge le traitement des paiements, si bien que les fournisseurs qui offrent ces deux volets sont de plus en plus sollicités.

L'occasion à saisir

Selon AMI Partners, en 2018, il y avait environ 226 millions de PME à l'échelle mondiale. En fonction de notre RMPU mensuel d'environ 200 \$ pour décembre 2018, nous estimons que nos solutions s'offrent à un marché mondial potentiel de PME de 542 milliards de dollars par année.

Nous croyons que notre plateforme SaaS commerciale étendue convient parfaitement à différents types de PME. Toutefois, à l'heure actuelle, nous ciblons principalement les commerces de détail et les restaurants. Selon AMI Partners, en 2018, environ 47 millions de PME dans le monde exerçaient leurs activités dans la vente au détail et la restauration, si bien que nous estimons que le marché mondial potentiel pour nos solutions s'élève à 113 milliards de dollars par année, en fonction de notre RMPU mensuel d'environ 200 \$ pour décembre 2018.

Par ailleurs, nous croyons que le RMPU de nos solutions continuera d'augmenter à mesure que nos clients adoptent d'autres solutions de notre portefeuille actuel, y compris les solutions de paiement. Au bout du compte, notre capacité à faire croître le RMPU grâce aux solutions de paiement dépendra du VTB généré par les clients qui s'abonnent à notre plateforme logicielle et de notre habileté à convaincre ces clients d'utiliser nos solutions de paiement. À l'heure actuelle, les clients de notre logiciel infonuagique génèrent annuellement un VTB de plus de 13 milliards de dollars. En comparaison, AMI Partners estime que les PME du monde entier ont généré des produits de 59 billions de dollars en 2018.

Atouts concurrentiels

Solution globale

En utilisant notre seule plateforme, les PME peuvent gérer de nombreux aspects essentiels de leurs activités et réaliser des ventes sur des canaux multiples. Nous fournissons à nos clients une gamme de capacités de bout en bout, y compris toutes les fonctionnalités PDV, le traitement des paiements, la gestion des stocks, la mise en réseau d'établissements multiples, la gestion de la clientèle, la fidélisation, l'analytique et la création de rapports. Les détaillants et les restaurateurs peuvent adapter nos services en choisissant les options qui répondent le mieux à leurs besoins et ainsi s'éviter de recourir à une combinaison inefficace d'applications spécialisées plus ou moins compatibles. Nous disposons d'un écosystème solide de solutions intégrées, d'applications et de thèmes produits par des tiers qui permettent à nos clients d'améliorer leurs activités en ligne et hors ligne. Nous et nos partenaires de développement tirons parti des interfaces de programmation d'applications (les « API ») de chacun pour combiner nos solutions respectives. Notre plateforme s'en trouve élargie du fait qu'on peut lui intégrer harmonieusement des logiciels utilisés en comptabilité et dans le tourisme d'accueil et qu'elle peut prendre en charge des applications spécialisées destinées à des marchés verticaux et à des usages variés. Depuis le lancement récent de Lightspeed Payments, nous avons encore amélioré notre offre de services et pouvons maintenant proposer à nos clients une vision complète de la dernière étape de leur processus de vente.

Expérience simplifiée pour l'utilisateur

Nous simplifions la vie de nos clients à chaque étape de leur développement, depuis leur adhésion jusqu'à leur expansion. Nos solutions sont offertes par l'intermédiaire d'une interface intuitive et conviviale qui exige peu d'apprentissage. La technologie en nuage permet à nos clients de gérer leurs activités pendant leurs déplacements, en leur donnant accès à l'information sur leurs ventes, leurs clients et leurs stocks de n'importe où dans le monde. Les clients peuvent accéder aux données sur notre plateforme au moyen de n'importe quel appareil tournant sur tout système d'exploitation. Ainsi les propriétaires et employés peuvent consacrer plus de temps à ce qui leur importe le plus : interagir avec les clients, vendre leurs produits et services et faire croître leur entreprise. Dans le commerce de détail, l'emploi d'une tablette sur le plancher de vente donne au personnel un accès plus rapide à l'information sur les produits, autorise le paiement sur place et réduit les files d'attente. Dans la restauration, la commande aux tables aide à réduire le temps d'attente et à diminuer les risques d'erreurs dans les commandes.

Vecteur de croissance

Nous fournissons à nos clients les dernières innovations et technologies dont ils ont besoin pour soutenir la concurrence et faire croître leur entreprise. Par exemple, Lightspeed Loyalty, notre solution de fidélisation complète, permet aux commerçants et restaurateurs de transmettre automatiquement et régulièrement des communications et des promotions qui visent à fidéliser leurs clientèles. Lightspeed eCom, notre plateforme de commerce électronique, s'intègre directement aux systèmes de points de vente des détaillants physiques qui cherchent à faire des ventes en ligne. Nous permettons à nos clients de suivre en temps réel les paramètres qui mesurent leur succès de manière à prendre des décisions fondées sur les données du marché. Autant par la gestion en temps réel des stocks sur plusieurs sites que par la production de rapports de fin de journée, notre logiciel donne aux PME une vue concrète de la situation qui élimine les conjectures dans l'interprétation des données. Nous avons la capacité démontrée d'aider les entreprises à croître. Pour les clients gagnés du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2017, le VTB de notre client moyen a augmenté de plus de 20 % du troisième mois au quinzième mois d'abonnement à notre plateforme de vente SaaS.

Plateforme évolutive

Nous avons conçu une plateforme hautement évolutive qui peut croître au même rythme que nos clients. Comme notre solution est personnalisable, chaque PME peut choisir les caractéristiques et les fonctionnalités qui conviennent le mieux à son stade de développement. Le détaillant qui ouvre un nouveau magasin peut transférer des stocks, avoir un aperçu clair des ventes de l'ensemble de l'entreprise, passer une commande unique pour tous les magasins et accéder à l'historique d'achats complet sur une même plateforme. Nous sommes capables de gérer des pointes importantes de trafic et de consommation, par exemple dans le cadre d'événements promotionnels d'envergure comme le Vendredi fou et le Cyberlundi. Grâce à la grande évolutivité et solidité de notre plateforme, nous sommes en mesure de répondre efficacement aux besoins de nos clients, quelle que soit la croissance de leur entreprise.

Approche différenciée du marché

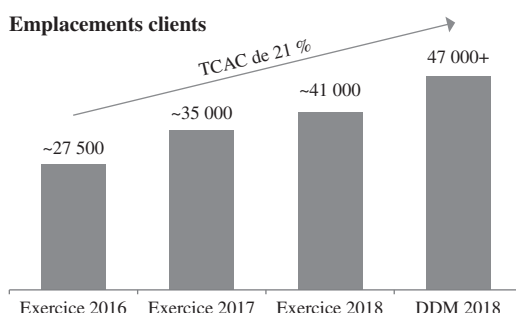
Bien que notre plateforme convienne à différents types de PME, à l'heure actuelle, nous ciblons principalement les détaillants et les restaurants à établissements uniques ou multiples. Cette approche ciblée nous a permis d'acquérir un savoir exclusif sur nos clients et leurs secteurs, de sorte à leur offrir des solutions qui répondent à leurs besoins particuliers et complexes. Par exemple, nous comprenons les problèmes auxquels fait face le détaillant qui gère un système d'inventaire sophistiqué qui s'étend à plusieurs magasins et canaux, ou encore les défis que doit relever le restaurateur dont le menu et le personnel changent plusieurs fois par jour. C'est en grande partie grâce à cette approche différenciée du marché et à notre offre de services spécialisés que nous avons pu nous bâtir une clientèle vaste et fidèle. Nous croyons que cette approche ciblée et personnalisée nous permet d'aider nos clients à gérer pratiquement tous les aspects de leurs activités, ce qui explique pourquoi nos clients choisissent nos solutions plutôt que celles de nos concurrents. Nos clients dirigent collectivement plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays. Leurs ventes sont réalisées sur une grande variété de marchés verticaux dans les secteurs plus généraux du détail et de la restauration. En moyenne, nos clients génèrent un VTB de plus de 500 000 \$ par année, ce qui témoigne du succès de leurs entreprises. La solidité de nos liens avec nos clients est attestée par notre taux de rétention net en dollars de plus de 100 % pour l'exercice 2018 et pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

Stratégies de croissance

Notre stratégie de croissance continuera d'être guidée par notre désir de dynamiser les villes et les collectivités en renforçant les PME. Voici les éléments clés de cette stratégie :

- **Élargir notre clientèle.** Le marché pour nos produits et services est vaste et mal desservi. Nous continuerons d'employer des stratégies de marketing destinées à attirer de nouvelles entreprises sur notre plateforme, tant dans les régions où nous sommes déjà présents que dans de nouveaux marchés partout dans le monde. De plus, nous évaluerons de manière sélective les possibilités d'offrir nos solutions sur des marchés verticaux que nous ne ciblons pas actuellement.

Nous suivons une démarche systématique pilotée par les données pour monter notre entonnoir de prospection, intéresser les prospects et les convertir en clients payants. Depuis notre création, nous avons réussi à faire croître nos revenus en augmentant le nombre d'emplacements clients desservis. Au 31 décembre 2018, nos clients comptaient dans l'ensemble plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays, ce qui représente un TCAC d'environ 21 % par rapport au nombre approximatif de 27 500 emplacements clients desservis au 31 mars 2016.



- **Accélérer le déploiement de Lightspeed Payments.** Nous avons récemment lancé Lightspeed Payments auprès de nos clients de détail américains et croyons que cet outil occupera une place de plus en plus grande dans nos activités à mesure qu'il sera plus largement déployé. Cette fonctionnalité de paiement entièrement intégrée est un complément parfait à la plateforme que nous offrons déjà à nos clients et nous permet de monétiser une plus grande part du VTB de 13,6 milliards de dollars des opérations traitées annuellement par notre plateforme SaaS infonuagique. Ce service facilite la vie des PME du fait qu'il s'intègre harmonieusement à notre plateforme existante, élimine le besoin de faire appel aux solutions de paiement de tiers qui obligent à faire un rapprochement des données et favorise une gestion plus rigoureuse des entreprises de nos clients.

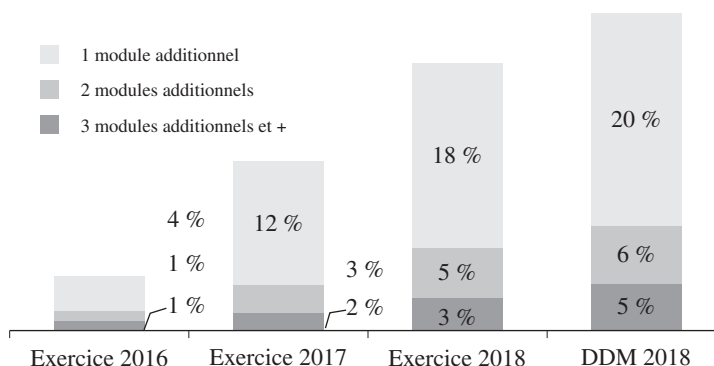
Lightspeed Payments nous permet également de saisir une plus grande part du marché général des opérations de paiement. Par le passé, nous dirigeons nos clients vers des processeurs de paiement, de qui nous recevions généralement une petite commission d'indication de client d'environ 0,25 % de l'ensemble des opérations électroniques traitées. Nous entendons offrir Lightspeed Payments moyennant un pourcentage brut d'environ 2,60 % du volume de transactions électroniques traitées, qui nous rapportera un pourcentage net cible d'environ 0,65 % après déduction des frais de réseau, d'interchange et des autres coûts de traitement direct.

- **Soutenir la croissance des clients existants.** Notre succès est directement lié à celui de nos clients. Nous fournissons à nos clients les outils nécessaires à la réussite de leur entreprise, ce qui contribue par le fait même à la croissance de notre plateforme. Nous bénéficions de la croissance de nos clients à mesure qu'ils génèrent un volume d'opérations plus élevé, ajoutent des établissements, améliorent leurs plans et utilisent plus de nos solutions. Notre plateforme a été conçue dans cette optique et possède la souplesse nécessaire pour évoluer et prendre de l'expansion au même rythme que nos clients. Nous continuerons de miser sur notre service et notre soutien de premier plan pour aider nos clients à prospérer.

Ajout de solutions. Les modules additionnels de notre plateforme, offerts moyennant des frais mensuels supplémentaires, sont conçus pour suivre l'évolution de nos clients. À mesure que leurs entreprises prennent de l'expansion, nos clients devraient adopter d'autres modules. Au 31 décembre 2018, environ 31 % de nos clients achetaient plus d'un module, comparativement à seulement 5 % au 31 mars 2016. Cette augmentation a été soutenue par le lancement de nos modules de commerce électronique, d'analytique et de création de rapports aux exercices 2017 et 2018.

Clients qui achètent plusieurs modules

(% du nombre total de clients)

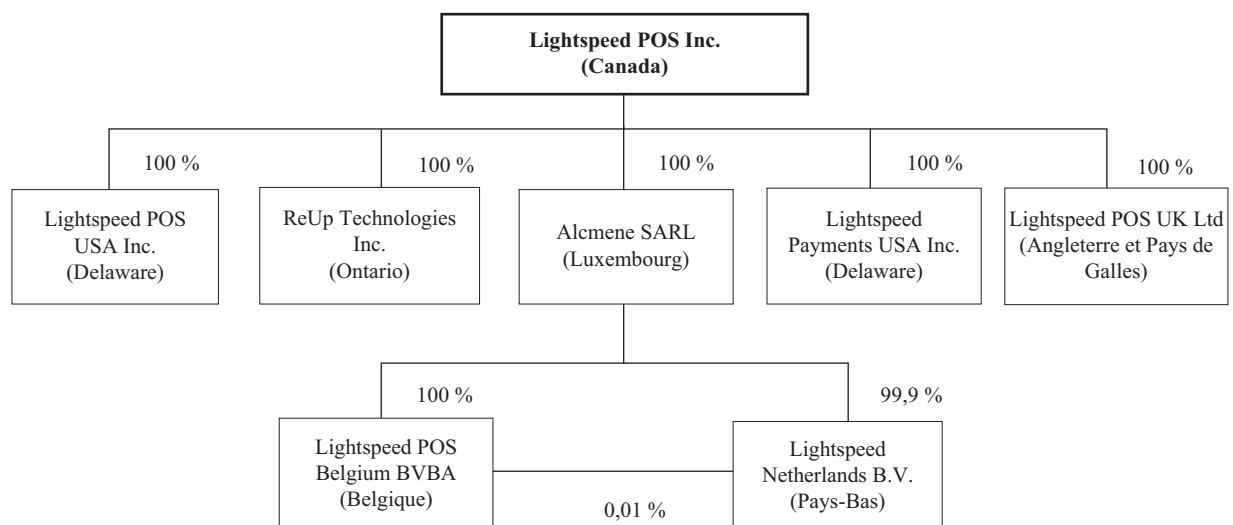


Nous continuerons d'ajouter des solutions et des modules à notre plateforme, ce qui nous permettra de resserrer nos liens avec nos clients existants et d'en attirer de nouveaux. Depuis notre fondation, nous nous sommes dotés de capacités innovantes en lien avec le paiement, le commerce électronique, l'analytique et la fidélisation. Notre mécanisme interne de recherche de solutions innovantes repose sur le suivi régulier de l'ensemble de notre écosystème, dans le but précis de repérer les éléments et les fonctionnalités utilisés par nos clients mais fournis par des tiers. Notre équipe de recherche et développement examine alors les avantages d'offrir ces solutions nous-mêmes plutôt que de laisser des tiers continuer à les offrir dans notre écosystème.

- **Réaliser des acquisitions de manière sélective.** Depuis notre fondation, nous avons réussi à acquérir et intégrer cinq entreprises complémentaires. Notre équipe s'est dotée du savoir-faire institutionnel qui lui permet d'exécuter et d'intégrer des acquisitions et de gérer des équipes à l'échelle mondiale. Grâce à notre envergure et à notre expérience dans les acquisitions, nous croyons être bien placés pour continuer de réaliser des acquisitions ciblées qui nous permettront d'élargir notre clientèle, d'améliorer nos technologies et capacités et de pénétrer de nouveaux marchés géographiques et verticaux.

Structure de l'entreprise

Le graphique suivant indique nos filiales importantes et précise leur territoire de formation, de constitution ou de prorogation après le placement et les modifications du capital préclôture :



LE PLACEMENT

Émetteur :	Lightspeed POS Inc.
Placement :	● actions à droit de vote subalterne au prix d'offre de ● \$ CA
Produit brut :	● \$ CA (● \$ CA si l'option de surallocation est exercée intégralement)
Option de surallocation :	Nous avons attribué aux preneurs fermes une option qu'ils peuvent exercer en totalité ou en partie dans les 30 jours suivant la date de clôture et qui leur permet d'acheter au prix d'offre jusqu'à 15 % de plus du nombre total d'actions offertes émises dans le cadre du placement, uniquement pour couvrir les surallocations éventuelles et stabiliser le marché. Voir « Mode de placement ».
Actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple :	À l'issue du placement, en supposant l'absence d'exercice de l'option de surallocation, ● actions à droit de vote subalterne seront émises et en circulation, avant dilution (● après dilution) et, si l'option de surallocation est exercée intégralement, ● actions à droit de vote subalterne seront émises et en circulation, avant dilution (● après dilution). À l'issue du placement, ● actions à droit de vote multiple seront émises et en circulation avant dilution (● après dilution). À l'issue du placement, aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Voir « Description du capital-actions » et « Options d'achat de titres ».
Droits de vote :	Chaque action à droit de vote subalterne donnera droit à une voix et chaque action à droit de vote multiple donnera droit à quatre voix. À l'issue du placement, les actions à droit de vote subalterne représenteront collectivement environ ● % de nos actions émises et en circulation et environ ● % des droits de vote rattachés à toutes nos actions émises et en circulation (environ ● % et ● %, respectivement, si l'option de surallocation est exercée intégralement) et les actions à droit de vote multiple représenteront collectivement environ ● % de nos actions émises et en circulation et environ ● % des droits de vote rattachés à toutes nos actions émises et en circulation (environ ● % et ● %, respectivement, si l'option de surallocation est exercée intégralement).
Droits de conversion :	Les actions à droit de vote subalterne ne peuvent pas être converties en une autre catégorie d'actions. Les actions à droit de vote multiple sont convertibles en actions à droit de vote subalterne, à raison de une pour une, au gré de leurs porteurs. De plus, nos statuts prévoient que les actions à droit de vote multiple seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne dans certaines circonstances. Voir « Description du capital-actions – Capital-actions autorisé à la clôture – Conversion ».
Protection en cas d'offre publique d'achat :	Conformément aux exigences réglementaires applicables visant à faire en sorte qu'en cas d'offre publique d'achat, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne puissent y participer, sur un pied d'égalité, avec les porteurs d'actions à droit de vote multiple, nous concluons une convention de protection (définie aux présentes) avec les porteurs d'actions à droit de vote multiple. La convention de protection contiendra certaines dispositions habituelles pour les émetteurs inscrits à la cote de la TSX et ayant deux

catégories d'actions, conçues pour prévenir des opérations qui priveraient par ailleurs les porteurs d'actions à droit de vote subalterne des droits qu'ils auraient par ailleurs en vertu de la législation canadienne en cas d'offre publique d'achat si les actions à droit de vote multiple avaient été des actions à droit de vote subalterne. Voir « Description du capital-actions – Capital-actions autorisé à la clôture – Protection en cas d'offre publique d'achat ».

Emploi du produit :

Le produit net total que nous tirerons du placement est estimé à environ ● \$ CA (● \$ CA si l'option de surallocation est exercée intégralement), déduction faite de la rémunération des preneurs fermes attribuable au placement et des frais du placement, estimés à ● \$ CA. Nous avons l'intention d'affecter le produit net tiré du placement au renforcement de notre situation financière et à la poursuite de notre stratégie de croissance, qui vise entre autres à accroître notre clientèle; accélérer le déploiement de Lightspeed Payments; contribuer à la croissance de notre clientèle actuelle; élargir notre gamme de solutions et réaliser des acquisitions de manière sélective. Voir « Emploi du produit ».

Description du capital-actions :

Une fois opérés les modifications du capital préclôture et le placement, notre capital-actions autorisé sera composé (i) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne; (ii) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple; et (iii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Voir « Description du capital-actions ».

Politique de dividendes :

Nous comptons actuellement conserver les bénéfices futurs pour financer le développement et la croissance de nos activités et/ou pour rembourser notre dette, de sorte que nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes sur les actions à droit de vote subalterne. La décision de verser des dividendes à l'avenir sera prise au gré du conseil d'administration de la Société (le « **conseil** ») et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les contraintes de nos conventions de financement, les critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et les autres facteurs que le conseil peut juger pertinents. Voir « Politique de dividendes ».

Conventions de blocage :

À l'occasion du placement, la Société, tous les principaux actionnaires, certains autres actionnaires et nos administrateurs et hauts dirigeants ont convenu de ne pas faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit préalable de BMO, de FBN et de J.P. Morgan, pour le compte des preneurs fermes, consentement qui ne peut pas être refusé sans motif valable : émettre, offrir ou vendre nos titres de capitaux propres ou d'autres titres donnant droit, par conversion, échange ou exercice, à nos titres de capitaux propres, attribuer une option, un bon de souscription ou un autre droit d'achat de ces titres ou s'engager à émettre ou à vendre ou par ailleurs prêter, transférer, céder ou aliéner ces titres, conclure une autre forme de swap ou d'entente qui entraînerait la cession à autrui, en totalité ou en partie, des attributs économiques de leur propriété ou encore annoncer publiquement l'intention ou convenir de faire ce qui précède entre la date de clôture et (i) le 180^e jour qui suit, dans le cas de la Société, des administrateurs et hauts dirigeants de la Société et de certains autres actionnaires, ou (ii) le 18^e mois qui suit, dans le cas de certains actionnaires dont les principaux actionnaires (sous réserve des mécanismes de libération décrits dans le paragraphe suivant), dans les deux cas sous réserve de certaines exceptions limitées (les « **conventions de blocage** »).

Aux termes de leurs conventions de blocage, certains actionnaires dont les principaux actionnaires pourront vendre, attribuer, grever, donner en gage ou par ailleurs céder, aliéner ou monétiser, de toute manière envisagée ci-dessus, (i) un maximum de un tiers

de leurs actions ou autres titres de capitaux propres de la Société dans les 180 jours suivant la date de clôture, (ii) un maximum des deux tiers de leurs actions ou autres titres de capitaux propres de la Société dans les 12 mois suivant la date de clôture, et (iii) toute partie ou la totalité de leurs actions ou autres titres de capitaux propres de la Société dans les 18 mois suivant la date de clôture.

Les porteurs d'environ ● % de nos actions émises et en circulation, avant dilution, immédiatement avant la fin du placement, seront assujettis à ces conventions de blocage. Voir « Mode de placement – Conventions de blocage ».

**Symbole proposé à la
TSX :**

« LSPD »

**Admissibilité aux fins de
placement :**

De l'avis de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L. s.r.l., conseillers juridiques de la Société, et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, pourvu que, à la date d'émission, les actions à droit de vote subalterne soient inscrites à la cote d'une « bourse désignée » (définition à laquelle répond actuellement la TSX), elles constitueront à cette date des placements admissibles en vertu de la LIR et de son règlement d'application pour les fiducies régies par des REER, des FERR, des REEI, des régimes de participation différée aux bénéfices, des REEE et des CELI.

Facteurs de risque :

Un placement dans les actions offertes comporte certains risques que les investisseurs éventuels doivent examiner attentivement. Les souscripteurs éventuels doivent examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » et les autres renseignements contenus dans le présent prospectus avant d'acheter des actions offertes.

SOMMAIRE DES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Un sommaire des informations financières consolidées pour les périodes et aux dates indiquées est présenté dans les tableaux suivants. Le sommaire des informations financières consolidées présenté ci-dessous pour l'exercice 2018, l'exercice 2017 et l'exercice 2016 et aux 31 mars 2018 et 2017 est tiré des états financiers consolidés audités de la Société, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Le sommaire des informations financières consolidées présenté ci-dessous pour les périodes de neuf mois closes les 31 décembre 2018 et 2017 et au 31 décembre 2018 est tiré des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société, lesquels figurent ailleurs dans le présent prospectus. Le sommaire des informations financières consolidées des DDM 2018 (soit la période de 12 mois close le 31 décembre 2018) est tiré de nos états financiers consolidés audités de l'exercice 2018 et de nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017.

Les investisseurs éventuels devraient examiner ces informations en parallèle avec les états financiers consolidés audités et non audités, et leurs notes annexes, ainsi qu'avec les rubriques suivantes du présent prospectus : « À propos du présent prospectus », « Mesures non conformes aux IFRS et indicateurs de rendement clés », « Rapport de gestion », « Emploi du produit », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions ».

Résultats consolidés et résultat net

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)						
Produits des activités ordinaires						
Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement	63 994 \$	49 948 \$	37 098 \$	51 144 \$	37 287 \$	24 638 \$
Services aux commerçants	7 860	6 218	4 293	5 935	5 325	6 111
	<u>71 854</u>	<u>56 166</u>	<u>41 391</u>	<u>57 079</u>	<u>42 612</u>	<u>30 749</u>
Coût direct des produits						
Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement	14 517	11 148	8 825	12 194	10 189	7 454
Services aux commerçants	6 936	5 463	3 812	5 285	4 813	5 033
	<u>21 453</u>	<u>16 611</u>	<u>12 637</u>	<u>17 479</u>	<u>15 002</u>	<u>12 487</u>
Marge brute	<u>50 401</u>	<u>39 555</u>	<u>28 754</u>	<u>39 600</u>	<u>27 610</u>	<u>18 262</u>
Charges d'exploitation						
Frais généraux et administratifs	11 520	8 997	6 702	9 225	9 054	7 742
Frais de recherche et développement	17 029	13 209	9 475	13 295	13 677	11 418
Frais de vente et de commercialisation	36 943	27 681	23 966	33 228	29 715	21 821
Amortissement des immobilisations corporelles	1 325	974	837	1 188	1 006	878
Perte (profit) de change	319	350	(256)	(287)	396	242
Charges de rémunération liée à des acquisitions	266	266	942	942	2 963	4 584
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 453	2 499	2 977	3 931	4 801	3 518
Total des charges d'exploitation	<u>70 855</u>	<u>53 976</u>	<u>44 643</u>	<u>61 522</u>	<u>61 612</u>	<u>50 203</u>

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)						
Perte d'exploitation	(20 454)	(14 421)	(15 889)	(21 922)	(34 002)	(31 941)
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(63 728)	(59 084)	(55 341)	(59 985)	(20 281)	(16 483)
Produit (charge) d'intérêts	93	100	(19)	(26)	73	(64)
Perte avant impôt sur le résultat	(84 089)	(73 405)	(71 249)	(81 933)	(54 210)	(48 488)
Charge d'impôt						
Exigible	13	(5)	95	113	94	100
Différé	15 035	14 049	13 147	14 133	4 100	2 531
Total de la charge d'impôt	15 048	14 044	13 242	14 246	4 194	2 631
Perte nette et résultat global	(99 137)\$	(87 449)\$	(84 491)\$	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$
Perte par action – de base et diluée	(0,84)\$	(0,73)\$	(0,72)\$	(0,82)\$	(0,50)\$	(0,46)\$
Perte par action pro forma – de base et diluée¹⁾	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$

1) En supposant l'exécution des modifications du capital préclôture en vertu desquelles, entre autres, toutes les actions émises et en circulation de la Société seront regroupées à raison de ● pour 1. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».

États consolidés de la situation financière

	Au 31 décembre et pour la période close à cette date	Aux 31 mars et pour les exercices clos à ces dates	
	2018	2018	2017
(en milliers de dollars américains)			
Actif courant	26 495 \$	33 813 \$	21 774 \$
Immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et goodwill	30 887	29 222	32 886
Autres actifs	3 796	990	791
Total de l'actif	61 178 \$	64 025 \$	55 451 \$
Passif courant	36 914	34 308	24 231
Actions privilégiées rachetables	309 968	250 884	170 679
Autres passifs non courants	57 795	44 394	32 389
Total du passif	404 677 \$	329 586 \$	227 299 \$
Total des capitaux propres	(343 499)\$	(265 561)\$	(171 848)\$
Fonds de roulement net	(10 419)\$	(495)\$	(2 457)\$

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le BAIIA ajusté, les charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation, et les flux de trésorerie disponibles ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS et n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS et indicateurs sectoriels ».

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains)						
Rapprochement de la perte nette et du BAIIA ajusté						
Perte nette	(99 137)\$	(87 449)\$	(84 491)\$	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables ¹⁾	63 728	59 084	55 341	59 985	20 281	16 483
Charge de rémunération à base d'actions ¹⁾	1 389	976	747	1 160	1 028	471
Amortissement	4 778	3 473	3 814	5 119	5 807	4 396
Charge (produit) d'intérêts	(93)	(100)	19	26	(73)	64
Charge de rémunération liée à des acquisitions ¹⁾	266	266	942	942	2 963	4 584
Frais liés aux transactions ¹⁾	305	305	—	—	—	—
Charge d'impôt	15 048	14 044	13 242	14 246	4 194	2 631
BAIIA ajusté	<u>(13 716)\$</u>	<u>(9 401)\$</u>	<u>(10 386)\$</u>	<u>(14 701)\$</u>	<u>(24 204)\$</u>	<u>(22 490)\$</u>

1) Pour une description des ajustements dont il est question dans les tableaux ci-dessus, voir « Rapport de gestion – Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement – BAIIA ajusté ».

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains)						
Rapprochement du total des charges d'exploitation et des charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation						
Total des charges d'exploitation	70 855 \$	53 976 \$	44 643 \$	61 522 \$	61 612 \$	50 203 \$
Amortissement des immobilisations corporelles	(1 325)	(974)	(837)	(1 188)	(1 006)	(878)
Perte (profit) de change ¹⁾	(319)	(350)	256	287	(396)	(242)
Charge de rémunération liée à des acquisitions ¹⁾ ...	(266)	(266)	(942)	(942)	(2 963)	(4 584)
Amortissement des immobilisations incorporelles ..	(3 453)	(2 499)	(2 977)	(3 931)	(4 801)	(3 518)
Charge de rémunération à base d'actions ¹⁾	(1 389)	(976)	(747)	(1 160)	(1 028)	(471)
Frais liés aux transactions ¹⁾	(305)	(305)	—	—	—	—
Charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation	63 798 \$	48 606 \$	39 396 \$	54 588 \$	51 418 \$	40 510 \$
Total des produits des activités ordinaires	71 854	56 166	41 391	57 079	42 612	30 749
Charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation en % du total des produits des activités ordinaires	<u>88,8 %</u>	<u>86,5 %</u>	<u>95,2 %</u>	<u>95,6 %</u>	<u>120,7 %</u>	<u>131,7 %</u>

1) Pour une description des ajustements dont il est question dans les tableaux ci-dessus, voir « Rapport de gestion – Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement – Charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation ».

	<u>DDM</u>	<u>Périodes de neuf mois closes les 31 décembre</u>		<u>Exercices clos les 31 mars</u>		
	<u>2018</u>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>
		(en milliers de dollars américains)				
Rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et des flux de trésorerie disponibles						
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(8 244)\$	(7 318)\$	(9 097)\$	(10 023)\$	(10 935)\$	(14 889)\$
Nouvelles immobilisations corporelles	(1 607)	(1 511)	(841)	(937)	(2 418)	(2 428)
Flux de trésorerie disponibles	(9 851)\$	(8 829)\$	(9 938)\$	(10 960)\$	(13 353)\$	(17 317)\$

ACTIVITÉS DE LIGHTSPEED

Mission

Lightspeed s'est donné pour mission de dynamiser les villes et les collectivités en outillant les PME. S'il y a affluence dans nos rues principales et grandes artères, c'est à cause de la vitalité des PME locales, dont la présence et le succès sont indispensables aux villes et aux collectivités. Or l'exploitation d'une PME est de plus en plus complexe. Les consommateurs ont des habitudes et des attentes qui évoluent. Les nouvelles technologies les poussent vers une expérience omnicanale. Dans cet environnement évolutif, nos solutions apportent aux PME la technologie nécessaire pour transformer leur mode d'exploitation et surpasser les attentes des consommateurs.

Survol

Lightspeed offre une plateforme SaaS conviviale destinée à la vente omnicanale. Notre plateforme logicielle est dotée de fonctionnalités essentielles qui permettent à nos clients d'interagir avec les consommateurs, de gérer leurs activités, d'accepter des paiements et de faire croître leur entreprise. Présents dans une centaine de pays, nous permettons aux PME à établissements uniques ou multiples d'interagir avec les consommateurs par l'entremise de canaux en ligne, mobiles, sociaux et physiques, pour ainsi se démarquer de la concurrence sur un marché omnicanal. Nous sommes d'avis que notre plateforme est essentielle à la capacité de nos clients d'exploiter et de faire croître leur entreprise. Par conséquent, la majeure partie de nos revenus sont de nature récurrente et nous avons clairement démontré notre capacité à augmenter les ventes par client au fil du temps.

Partout dans le monde, les tendances numériques, mobiles et infonuagiques transforment la façon dont les PME font des affaires. Si les PME réussissaient autrefois à se démarquer par leur savoir-faire et par leur passion pour leur art, ces atouts ne suffisent plus à répondre aux nouvelles attentes des consommateurs. Désormais, les consommateurs recherchent une expérience personnalisée, simple et moderne. Ils s'attendent à pouvoir agir sur de multiples canaux. C'est pourquoi les PME ont de plus en plus besoin d'une technologie capable de leur fournir les données et les solutions commerciales nécessaires à la création simple et efficace d'une telle expérience pour le consommateur. Les PME n'ont jamais pu accéder à cette technologie en raison de son coût et de sa complexité, mais nos solutions spécialement conçues pour répondre à leurs besoins viennent essentiellement démocratiser une technologie qui n'était auparavant accessible qu'aux grandes entreprises.

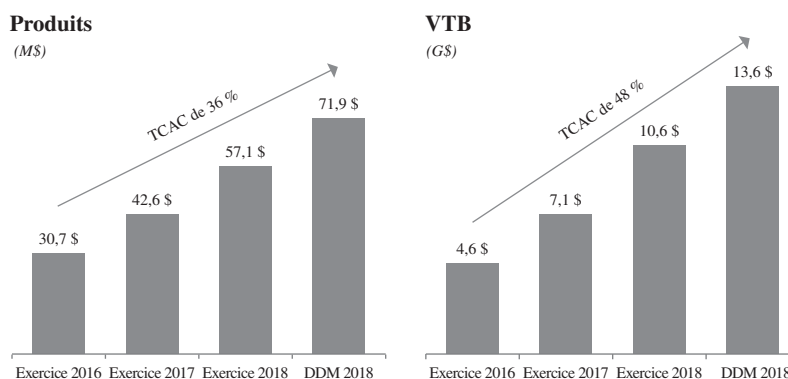
Nous mettons à la disposition des PME une plateforme conviviale et abordable dotée de capacités de bout en bout qui contribuent à leur croissance. Notre plateforme est construite à l'échelle des PME. Elle évolue avec les PME à mesure qu'elles ouvrent de nouveaux établissements et leur offre des solutions de plus en plus perfectionnées à mesure que leurs activités gagnent en complexité. Notre plateforme évite aux PME le recours à des applications disparates, souvent incompatibles, afin d'accéder à la technologie dont elles ont besoin pour exploiter et développer leurs entreprises. Nos réseaux de développement, distribution et installation en partenariat renforcent l'évolutivité de nos solutions, les rendant personnalisables et extensibles. Nous accompagnons nos clients à toutes les étapes de leur développement en leur offrant un service d'accueil et de soutien de premier plan dans l'industrie. Nous croyons fermement que notre succès est directement lié à celui de nos clients.

Notre plateforme infonuagique s'articule autour de trois éléments interdépendants : l'expérience du consommateur de première ligne, la gestion des activités de seconde ligne, qui améliore l'efficacité et la vue d'ensemble de nos clients, et la facilitation des paiements. Les principales fonctionnalités de notre plateforme comprennent des capacités omnicanales complètes, des systèmes PDV, la gestion des menus et des produits, la gestion des stocks, l'analytique, la production de rapports, la mise en réseau d'établissements multiples, la fidélisation et la gestion de la clientèle. Notre présence au point de vente nous positionne avantageusement pour traiter les paiements et recueillir des données sur les opérations. Lightspeed Payments, notre solution de traitement des paiements lancée récemment, est actuellement accessible à nos clients de détail américains. Nous croyons que le déploiement de Lightspeed Payments nous associera plus étroitement au succès de nos clients et représentera un vecteur porteur d'une forte croissance pour notre entreprise.

Les abonnements à notre plateforme sont principalement vendus par notre force de vente directe en Amérique du Nord, en Europe et en Australie, à laquelle s'ajoutent des canaux de vente indirects ailleurs dans le monde. Notre plateforme convient bien à différents types de PME, particulièrement aux détaillants à établissements uniques ou

multiples exerçant des activités complexes, comme ceux qui gèrent un grand nombre de produits, ont des besoins de stockage diversifiés ou offrent des services, et à toutes les gammes de restaurants, depuis la restauration rapide jusqu'à la fine cuisine. En moyenne, nos clients génèrent un VTB de plus de 500 000 \$ par année, ce qui témoigne du succès de leurs entreprises. Au 31 décembre 2018, nos clients comptaient dans l'ensemble plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays. Pour la période de douze mois close le 31 décembre 2018, le VTB des opérations traitées par notre plateforme SaaS infonuagique s'est élevé à 13,6 milliards de dollars, ce qui représente un TCAC de 48 % par rapport au VTB de 4,6 milliards de dollars des opérations traitées au cours de l'exercice clos le 31 mars 2016.

Nous sommes d'avis que notre évolutivité, nos capacités étendues et notre clientèle diversifiée nous procurent un avantage concurrentiel unique auprès des PME, d'où la fulgurante croissance de notre entreprise. Nos produits totaux sont passés de 30,7 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 mars 2016 à 71,9 millions de dollars pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2018, ce qui représente un TCAC de 36 %. Pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2018, 89 % de nos produits ont été générés par les abonnements récurrents à nos solutions logicielles, qui ont généralement une durée d'une ou de plusieurs années, et par les paiements récurrents.



Survol et tendance du secteur

La majorité des entreprises dans le monde sont des PME, qui ont de plus en plus recours à la technologie pour répondre aux attentes changeantes des consommateurs.

Les PME représentent un vaste marché

Les PME sont un élément vital de l'économie mondiale. Selon AMI Partners, en 2018, il y avait environ 226 millions de PME à l'échelle mondiale¹, dont environ 47 millions sont des détaillants et des restaurants. Au total, les PME du monde entier ont généré des produits estimés à environ 59 billions de dollars en 2018.

Les PME ont besoin d'une nouvelle technologie pour répondre aux attentes de plus en plus élevées des consommateurs

Si les PME réussissaient autrefois à se démarquer par leur savoir-faire et par leur passion pour leur art, ces seuls atouts ne suffisent plus à répondre aux nouvelles attentes des consommateurs. Désormais, les consommateurs recherchent une expérience personnalisée, simple et moderne. Ils s'attendent à pouvoir agir sur de multiples canaux. Les grandes entreprises attirent de plus en plus les consommateurs dans l'environnement omnicanal. Elles se servent des données ainsi recueillies et de l'analytique pour rehausser l'expérience du consommateur. Il faut donc aux PME une technologie capable de leur fournir les données et les solutions commerciales nécessaires à la création simple et efficace d'une telle expérience pour le consommateur.

Les systèmes PDV traditionnels sont inadéquats

Les PME, particulièrement les commerces de détail et les restaurants, ont toujours fait du système PDV le fondement de leur plateforme technologique. Dans sa forme la plus fondamentale, le système PDV permet aux

¹ Dans l'estimation d'AMI Partners, les PME sont définies comme des entreprises qui emploient de un à 499 employés dans les secteurs suivants : commerce de détail, restauration, agriculture/mines, banques/services financiers, construction, soins de santé, hôtellerie, information et médias, assurance, sciences de la vie, autres services, produits pharmaceutiques, processus de fabrication, travail en discontinu, services professionnels, immobilier, télécommunications, transport, services publics et vente en gros.

commerçants d'enregistrer et de traiter les opérations conclues avec des clients. Comme les systèmes PDV traditionnels sont en grande partie des systèmes sur site conçus pour répondre aux besoins des grandes entreprises, nous croyons qu'ils sont à la fois trop complexes et trop coûteux pour être adéquatement mis en place par les PME. De plus, de nombreux systèmes PDV traditionnels sont des systèmes fermés auxquels il est impossible d'intégrer efficacement des solutions et des applications externes, ce qui empêche les PME d'accéder à la dernière technologie et entrave leur capacité à s'adapter aux nouvelles réalités d'aujourd'hui. Ces facteurs ont historiquement empêché les PME d'ajouter des fonctionnalités à valeur ajoutée à leur système PDV, limitant ainsi leur capacité concurrentielle.

Les solutions logicielles infonuagiques sont bien adaptées aux besoins des PME

Les solutions logicielles infonuagiques permettent de résoudre de nombreux problèmes posés par les systèmes PDV traditionnels aux PME qui les utilisent. Les PME les adoptent donc de plus en plus comme principale plateforme technologique en remplacement des systèmes PDV traditionnels. L'adoption rapide des solutions logicielles infonuagiques par les PME s'explique par les facteurs suivants :

- ***Facilité de mise en œuvre et d'utilisation.*** Selon nous, la plupart des problèmes auxquels sont confrontées les PME qui s'efforcent d'adopter des outils numériques concernent la facilité d'utilisation. Les solutions logicielles infonuagiques sont conviviales, faciles à mettre en place et nécessitent peu de personnalisation, voire aucune. Elles peuvent être mises en œuvre sans l'aide de spécialistes en informatique et sont utilisables par tous les employés sur divers appareils, comme des téléphones mobiles, des tablettes et des ordinateurs de bureau. Les PME disposent donc des ressources nécessaires pour mettre en œuvre et utiliser les solutions logicielles infonuagiques.
- ***Coût avantageux.*** Les solutions logicielles infonuagiques ciblent un vaste public et exigent une infrastructure sur site modeste. Elles sont offertes à un prix abordable pour les PME. En outre, la tarification de la plupart des solutions logicielles infonuagiques dépend du nombre d'utilisateurs ou de sites et de l'étendue des fonctionnalités supplémentaires choisies. Ces solutions sont donc séduisantes pour un grand nombre de PME ayant des besoins et des ressources variés.
- ***Accès à la dernière technologie.*** Les fournisseurs de solutions logicielles infonuagiques peuvent facilement mettre à jour leurs systèmes pour veiller à ce que les utilisateurs travaillent toujours avec leurs dernières versions optimisées. De plus, les plateformes prennent en charge de nouvelles applications et fonctions créées par un réseau mondial de développeurs, déployables simultanément auprès d'un grand nombre de clients. Grâce à cet accès immédiat et constant à la dernière technologie, les PME disposent en tout temps des outils technologiques dont elles ont besoin pour livrer concurrence aux grandes entreprises.

Manque de solutions logicielles infonuagiques offrant des capacités de bout en bout aux PME du marché omnicanal

Les solutions logicielles infonuagiques répondent à bon nombre des besoins des PME, mais nous sommes d'avis qu'elles sont peu nombreuses à offrir des capacités de bout en bout adaptées aux PME spécialisées. Dans bien des cas, les solutions infonuagiques destinées aux PME s'articulent autour d'une fonctionnalité de base, comme un système PDV destiné aux magasins physiques, le commerce électronique ou le traitement des paiements, sans pouvoir prendre en charge un nombre illimité de fonctionnalités supplémentaires. Par conséquent, les PME qui utilisent ces solutions infonuagiques traditionnelles sont forcées d'assembler plusieurs applications afin d'accéder aux fonctionnalités dont elles ont besoin pour exploiter leur entreprise, ce qui peut entraîner des pertes d'efficacité et une plus grande complexité.

Nous sommes d'avis que les PME ont besoin d'une solution tout-en-un qui leur permet de gérer facilement les services de première et de seconde ligne et les fonctionnalités de paiement, de manière à interagir efficacement avec les clients sur tous les canaux, à bien gérer leur entreprise, à tirer parti de données et de fonctionnalités à valeur ajoutée qui rehaussent leur compétitivité et à accepter différents modes de paiement.

Convergence vers les paiements numériques

De nos jours, les consommateurs paient de moins en moins en numéraire. Selon les estimations des publications professionnelles, le volume des paiements par cartes de débit et de crédit effectués par les consommateurs à l'échelle

mondiale a dépassé celui des paiements en numéraire pour la première fois en 2016, et le volume des achats effectués par cartes à l'échelle mondiale devrait atteindre 52,4 billions de dollars d'ici 2026, ce qui représente une augmentation de 154 % par rapport au volume de 20,6 billions de dollars généré à l'échelle mondiale en 2016. En outre, de nombreux nouveaux modes de paiement en ligne et mobile, comme les portefeuilles mobiles et les cartes prépayées, ont fait leur apparition et gagnent en popularité auprès des consommateurs. La forte augmentation du nombre de consommateurs préférant payer par voie a forcé les PME à mettre à niveau leurs infrastructures de paiements.

La PME qui souhaite accepter les paiements par carte doit toutefois s'engager dans un procédé qui risque d'être compliqué. Encore aujourd'hui, le marché est dominé par les fournisseurs traditionnels de services de traitement des paiements, qui obligent les PME à remplir des formulaires d'adhésion compliqués et à donner des garanties, et dont les modèles de tarification peuvent être difficiles à comprendre pour les PME. En général, le traitement des paiements et les logiciels PDV relèvent de systèmes distincts provenant de différents fournisseurs, ce qui pose des problèmes d'incompatibilité et d'inefficacité. En revanche, la production d'un rapport unique sur les ventes et les paiements, le suivi précis des flux de trésorerie et la simplicité de tarification procurés par un système qui intègre le traitement de paiements et les logiciels PDV simplifie considérablement et automatise les fonctions liées aux paiements et procure les données nécessaires à la prise de décisions éclairées. Les PME manifestent donc un intérêt croissant pour les solutions logicielles prenant entièrement en charge le traitement des paiements, si bien que les fournisseurs qui offrent ces deux volets sont de plus en plus sollicités.

L'occasion à saisir

Selon AMI Partners, en 2018, il y avait environ 226 millions de PME à l'échelle mondiale. En fonction de notre RMPU mensuel d'environ 200 \$ pour décembre 2018, nous estimons que nos solutions s'offrent à un marché mondial potentiel de PME de 542 milliards de dollars par année.

Nous croyons que notre plateforme SaaS commerciale étendue convient parfaitement à différents types de PME. Toutefois, à l'heure actuelle, nous ciblons principalement les commerces de détail et les restaurants. Selon AMI Partners, en 2018, environ 47 millions de PME dans le monde exerçaient leurs activités dans la vente au détail et la restauration, si bien que nous estimons que le marché mondial potentiel pour nos solutions s'élève à 113 milliards de dollars par année, en fonction de notre RMPU mensuel d'environ 200 \$ pour décembre 2018.

Par ailleurs, nous croyons que le RMPU de nos solutions continuera d'augmenter à mesure que nos clients adoptent d'autres solutions de notre portefeuille actuel, y compris les solutions de paiement. Au bout du compte, notre capacité à faire croître le RMPU grâce aux solutions de paiement dépendra du VTB généré par les clients qui s'abonnent à notre plateforme logicielle et de notre habileté à convaincre ces clients d'utiliser nos solutions de paiement. À l'heure actuelle, les clients de notre logiciel infonuagique génèrent annuellement un VTB de plus de 13 milliards de dollars. En comparaison, AMI Partners estime que les PME du monde entier ont généré des produits de 59 billions de dollars en 2018.

Atouts concurrentiels

Solution globale

En utilisant notre seule plateforme, les PME peuvent gérer de nombreux aspects essentiels de leurs activités et réaliser des ventes sur des canaux multiples. Nous fournissons à nos clients une gamme de capacités de bout en bout, y compris toutes les fonctionnalités PDV, le traitement des paiements, la gestion des stocks, la mise en réseau d'établissements multiples, la gestion de la clientèle, la fidélisation, l'analytique et la création de rapports. Les détaillants et les restaurateurs peuvent adapter nos services en choisissant les options qui répondent le mieux à leurs besoins et ainsi s'éviter de recourir à une combinaison inefficace d'applications spécialisées plus ou moins compatibles. Nous disposons d'un écosystème solide de solutions intégrées, d'applications et de thèmes produits par des tiers qui permettent à nos clients d'améliorer leurs activités en ligne et hors ligne. Nous et nos partenaires de développement tirons parti des API de chacun pour combiner nos solutions respectives. Notre plateforme s'en trouve élargie du fait qu'on peut lui intégrer harmonieusement des logiciels utilisés en comptabilité et dans le tourisme d'accueil et qu'elle peut prendre en charge des applications spécialisées destinées à des marchés verticaux et à des usages variés. Depuis le lancement récent de Lightspeed Payments, nous avons encore amélioré notre offre de services et pouvons maintenant proposer à nos clients une vision complète de la dernière étape de leur processus de vente.

Expérience simplifiée pour l'utilisateur

Nous simplifions la vie de nos clients à chaque étape de leur développement, depuis leur adhésion jusqu'à leur expansion. Nos solutions sont offertes par l'intermédiaire d'une interface intuitive et conviviale qui exige peu d'apprentissage. La technologie en nuage permet à nos clients de gérer leurs activités pendant leurs déplacements, en leur donnant accès à l'information sur leurs ventes, leurs clients et leurs stocks de n'importe où dans le monde. Les clients peuvent accéder aux données sur notre plateforme au moyen de n'importe quel appareil tournant sur tout système d'exploitation. Ainsi les propriétaires et employés peuvent consacrer plus de temps à ce qui leur importe le plus : interagir avec les clients, vendre leurs produits et services et faire croître leur entreprise. Dans le commerce de détail, l'emploi d'une tablette sur le plancher de vente donne au personnel un accès plus rapide à l'information sur les produits, autorise le paiement sur place et réduit les files d'attente. Dans la restauration, la commande aux tables aide à réduire le temps d'attente et à diminuer les risques d'erreurs dans les commandes.

Vecteur de croissance

Nous fournissons à nos clients les dernières innovations et technologies dont ils ont besoin pour soutenir la concurrence et faire croître leur entreprise. Par exemple, Lightspeed Loyalty, notre solution de fidélisation complète, permet aux commerçants et restaurateurs de transmettre automatiquement et régulièrement des communications et des promotions qui visent à fidéliser leurs clientèles. Lightspeed eCom, notre plateforme de commerce électronique, s'intègre directement aux systèmes de points de vente des détaillants physiques qui cherchent à faire des ventes en ligne. Nous permettons à nos clients de suivre en temps réel les paramètres qui mesurent leur succès de manière à prendre des décisions fondées sur les données du marché. Autant par la gestion en temps réel des stocks sur plusieurs sites que par la production de rapports de fin de journée, notre logiciel donne aux PME une vue concrète de la situation qui élimine les conjectures dans l'interprétation des données. Nous avons la capacité démontrée d'aider les entreprises à croître. Pour les clients gagnés du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2017, le VTB de notre client moyen a augmenté de plus de 20 % du troisième mois au quinzième mois d'abonnement à notre plateforme de vente SaaS.

Plateforme évolutive

Nous avons conçu une plateforme hautement évolutive qui peut croître au même rythme que nos clients. Comme notre solution est personnalisable, chaque PME peut choisir les caractéristiques et les fonctionnalités qui conviennent le mieux à son stade de développement. Le détaillant qui ouvre un nouveau magasin peut transférer des stocks, avoir un aperçu clair des ventes de l'ensemble de l'entreprise, passer une commande unique pour tous les magasins et accéder à l'historique d'achats complet sur une même plateforme. Nous sommes capables de gérer des pointes importantes de trafic et de consommation, par exemple dans le cadre d'événements promotionnels d'envergure comme le Vendredi fou et le Cyberlundi. Grâce à la grande évolutivité et solidité de notre plateforme, nous sommes en mesure de répondre efficacement aux besoins de nos clients, quelle que soit la croissance de leur entreprise.

Approche différenciée du marché

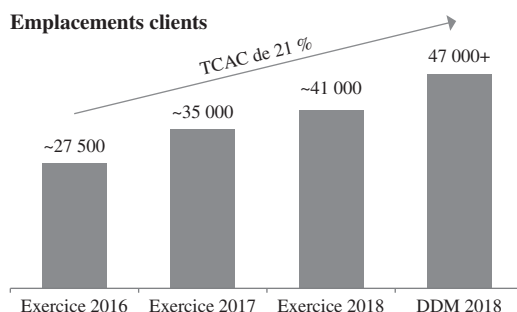
Bien que notre plateforme convienne à différents types de PME, à l'heure actuelle, nous ciblons principalement les détaillants et les restaurants à établissements uniques ou multiples. Cette approche ciblée nous a permis d'acquérir un savoir exclusif sur nos clients et leurs secteurs, de sorte à leur offrir des solutions qui répondent à leurs besoins particuliers et complexes. Par exemple, nous comprenons les problèmes auxquels fait face le détaillant qui gère un système d'inventaire sophistiqué qui s'étend à plusieurs magasins et canaux, ou encore les défis que doit relever le restaurateur dont le menu et le personnel changent plusieurs fois par jour. C'est en grande partie grâce à cette approche différenciée du marché et à notre offre de services spécialisés que nous avons pu nous bâtir une clientèle vaste et fidèle. Nous croyons que cette approche ciblée et personnalisée nous permet d'aider nos clients à gérer pratiquement tous les aspects de leurs activités, ce qui explique pourquoi nos clients choisissent nos solutions plutôt que celles de nos concurrents. Nos clients dirigent collectivement plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays. Leurs ventes sont réalisées sur une grande variété de marchés verticaux dans les secteurs plus généraux du détail et de la restauration. En moyenne, nos clients génèrent un VTB de plus de 500 000 \$ par année, ce qui témoigne du succès de leurs entreprises. La solidité de nos liens avec nos clients est attestée par notre taux de rétention net en dollars de plus de 100 % pour l'exercice 2018 et pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

Stratégies de croissance

Notre stratégie de croissance continuera d'être guidée par notre désir de dynamiser les villes et les collectivités en renforçant les PME. Voici les éléments clés de cette stratégie :

- **Élargir notre clientèle.** Le marché pour nos produits et services est vaste et mal desservi. Nous continuerons d'employer des stratégies de marketing destinées à attirer de nouvelles entreprises sur notre plateforme, tant dans les régions où nous sommes déjà présents que dans de nouveaux marchés partout dans le monde. De plus, nous évaluerons de manière sélective les possibilités d'offrir nos solutions sur des marchés verticaux que nous ne ciblons pas actuellement.

Nous suivons une démarche systématique pilotée par les données pour monter notre entonnoir de prospection, intéresser les prospects et les convertir en clients payants. Depuis notre création, nous avons réussi à faire croître nos revenus en augmentant le nombre d'emplacements clients desservis. Au 31 décembre 2018, nos clients comptaient dans l'ensemble plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays, ce qui représente un TCAC d'environ 21 % par rapport au nombre approximatif de 27 500 emplacements clients desservis au 31 mars 2016.



- **Accélérer le déploiement de Lightspeed Payments.** Nous avons récemment lancé Lightspeed Payments auprès de nos clients de détail américains et croyons que cet outil occupera une place de plus en plus grande dans nos activités à mesure qu'il sera plus largement déployé. Cette fonctionnalité de paiement entièrement intégrée est un complément parfait à la plateforme que nous offrons déjà à nos clients et nous permet de monétiser une plus grande part du VTB de 13,6 milliards de dollars des opérations traitées annuellement par notre plateforme SaaS infonuagique. Ce service facilite la vie des PME du fait qu'il s'intègre harmonieusement à notre plateforme existante, élimine le besoin de faire appel aux solutions de paiement de tiers qui obligent à faire un rapprochement des données et favorise une gestion plus rigoureuse des entreprises de nos clients.

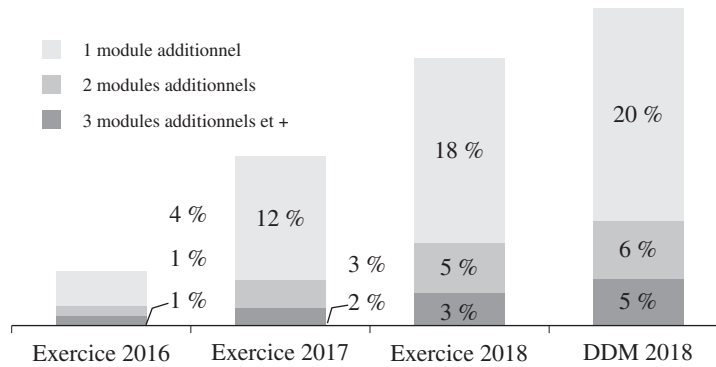
Lightspeed Payments nous permet également de saisir une plus grande part du marché général des opérations de paiement. Par le passé, nous dirigeons nos clients vers des processeurs de paiement, de qui nous recevions généralement une petite commission d'indication de client d'environ 0,25 % de l'ensemble des opérations électroniques traitées. Nous entendons offrir Lightspeed Payments moyennant un pourcentage brut d'environ 2,60 % du volume de transactions électroniques traitées, qui nous rapportera un pourcentage net cible d'environ 0,65 % après déduction des frais de réseau, d'interchange et des autres coûts de traitement direct.

- **Soutenir la croissance des clients existants.** Notre succès est directement lié à celui de nos clients. Nous fournissons à nos clients les outils nécessaires à la réussite de leur entreprise, ce qui contribue par le fait même à la croissance de notre plateforme. Nous bénéficions de la croissance de nos clients à mesure qu'ils génèrent un volume d'opérations plus élevé, ajoutent des établissements, améliorent leurs plans et utilisent plus de nos solutions. Notre plateforme a été conçue dans cette optique et possède la souplesse nécessaire pour évoluer et prendre de l'expansion au même rythme que nos clients. Nous continuerons de miser sur notre service et notre soutien de premier plan pour aider nos clients à prospérer.

Ajout de solutions. Les modules additionnels de notre plateforme, offerts moyennant des frais mensuels supplémentaires, sont conçus pour suivre l'évolution de nos clients. À mesure que leurs entreprises prennent de l'expansion, nos clients devraient adopter d'autres modules. Au 31 décembre 2018, environ 31 % de nos clients achetaient plus d'un module, comparativement à seulement 5 % au 31 mars 2016. Cette augmentation a été soutenue par le lancement de nos modules de commerce électronique, d'analytique et de création de rapports aux exercices 2017 et 2018.

Clients qui achètent plusieurs modules

(% du nombre total de clients)



Nous continuerons d'ajouter des solutions et des modules à notre plateforme, ce qui nous permettra de resserrer nos liens avec nos clients existants et d'en attirer de nouveaux. Depuis notre fondation, nous nous sommes dotés de capacités innovantes en lien avec le paiement, le commerce électronique, l'analytique et la fidélisation. Notre mécanisme interne de recherche de solutions innovantes repose sur le suivi régulier de l'ensemble de notre écosystème, dans le but précis de repérer les éléments et les fonctionnalités utilisés par nos clients mais fournis par des tiers. Notre équipe de recherche et développement examine alors les avantages d'offrir ces solutions nous-mêmes plutôt que de laisser des tiers continuer à les offrir dans notre écosystème.

- **Réaliser des acquisitions de manière sélective.** Depuis notre fondation, nous avons réussi à acquérir et intégrer cinq entreprises complémentaires. Notre équipe s'est dotée du savoir-faire institutionnel qui lui permet d'exécuter et d'intégrer des acquisitions et de gérer des équipes à l'échelle mondiale. Grâce à notre envergure et à notre expérience dans les acquisitions, nous croyons être bien placés pour continuer de réaliser des acquisitions ciblées qui nous permettront d'élargir notre clientèle, d'améliorer nos technologies et capacités et de pénétrer de nouveaux marchés géographiques et verticaux.

Nos solutions

Nous offrons une plateforme SaaS conviviale destinée à la vente omnicanale, qui confère à nos clients les fonctionnalités essentielles leur permettant d'interagir avec les consommateurs, de gérer leurs activités, d'accepter des paiements et de faire croître leur entreprise. Nos clients peuvent utiliser un ordinateur ou un appareil mobile pour accéder à des tableaux de bord opérationnels régissant leurs activités de première ligne, de seconde ligne et de paiement, ce qui leur permet de gérer efficacement leur entreprise.

Expérience client de première ligne

- **Système de point de vente.** Accessible depuis un appareil mobile ou un ordinateur, notre système PDV est conçu pour permettre aux commerçants d'établir et de gérer les commandes des clients, de vendre leurs produits et de percevoir des paiements.
- **Omnicanalité.** Les détaillants peuvent utiliser notre plateforme pour créer un magasin en ligne entièrement localisé et sécurisé, qui procure un autre accès aux produits qu'ils offrent en magasin. Ils peuvent choisir un thème parmi notre collection de thèmes personnalisables, ou encore utiliser l'éditeur intégré pour personnaliser leur site, notamment par l'ajout de pages ou encore d'un blog. Les clients peuvent utiliser les outils d'optimisation de recherche intégrés et l'intégration de leur page Facebook pour favoriser le trafic sur leur site.
- **Gestion des commandes.** Notre plateforme permet aux clients d'un restaurant de passer leurs commandes directement sur une tablette. Les commandes sont alors automatiquement transmises à la cuisine pour être affichées sur une tablette ou un écran. Les restaurants peuvent aussi accepter et gérer les commandes à emporter et à livrer. Les consommateurs peuvent passer des commandes en personne, par téléphone ou au moyen de différents services de commande en ligne intégrés.

- *Rabais, règles de prix et cartes-cadeaux.* Nos clients peuvent offrir des rabais au point de vente ou vendre et gérer des cartes-cadeaux. Les détaillants peuvent fixer des règles de prix tandis que les restaurateurs peuvent définir les événements ponctuels qui détermineront automatiquement à quel moment et à qui des rabais seront offerts.
- *Fidélité.* Grâce à Lightspeed, les détaillants et les restaurateurs peuvent offrir un programme de fidélité entièrement intégré qui permet aux consommateurs d'accumuler des points lorsqu'ils effectuent des achats, notamment en ligne, chez un détaillant ou un restaurateur, et d'échanger des points lors de leurs visites. Les détaillants et les restaurateurs peuvent aussi créer une application de fidélisation à la marque capable de servir de mode de paiement.

Gestion des activités de seconde ligne

- *Gestion des produits et des menus.* Nos clients détaillants peuvent élargir et gérer leur gamme de produits, notamment actualiser les descriptions, les catégories et les images. Ils peuvent utiliser nos catalogues publics pour économiser du temps dans la création de produits. À l'heure actuelle, nous offrons à nos clients la possibilité de rechercher et enregistrer plus de 34 millions de produits de 4 000 marques et fournisseurs différents. Les restaurateurs peuvent personnaliser leurs menus par l'ajout de produits, l'organisation en catégories et la création de produits combinés.
- *Gestion des stocks.* Notre système de gestion des stocks permet aux détaillants et aux restaurateurs de suivre leurs stocks disponibles, de passer une commande à un fournisseur, de la recevoir, de surveiller les coûts et de transférer des stocks d'un établissement à un autre.
- *Gestion de la clientèle.* Nos clients peuvent suivre l'information sur un consommateur et ses achats passés, ce qui leur permet de personnaliser l'expérience de chaque consommateur.
- *Gestion du personnel.* À l'aide d'applications de partenaires intégrées, nos clients peuvent facilement coordonner et planifier le travail des employés afin de contribuer à créer un environnement de travail hautement efficace.
- *Comptabilité.* Nos plateformes aident les détaillants et les restaurateurs à synchroniser automatiquement leurs données sur les ventes, les paiements et les taxes provenant de multiples établissements avec des logiciels comme QuickBooks, Xero ou Sage.
- *Gestion des plans de salle et des tables.* Les restaurateurs peuvent créer des plans de salle selon lesquels regrouper leurs tables. Les établissements de fine cuisine peuvent aménager leurs tables selon la configuration exacte de leur restaurant, tandis que les établissements à service rapide peuvent s'organiser de manière à faciliter le service.
- *Flux de travail complexes.* Un grand nombre des fonctionnalités que nous offrons peuvent être utilisées pour gérer les flux de travail complexes qui sont communs aux magasins physiques bien établis. Ces fonctionnalités comprennent la mise de côté de produits et l'ajout de dépôts, les commandes spéciales adressées à un fournisseur, l'ouverture de comptes de crédit pour des clients, le dénombrement des stocks réels, le suivi des commandes et l'envoi de demandes de transfert de stocks d'un magasin à un autre.
- *Rapports et analytique.* Nos clients détaillants peuvent consulter des rapports en temps réel sur les ventes, les stocks, les paiements, la clientèle, le rendement des employés et plusieurs autres aspects de leur entreprise. Notre plateforme pour les restaurants permet aux propriétaires de consulter des rapports en temps réel sur les revenus, les pourboires, les paiements, les employés et d'autres facettes de leur entreprise. En outre, nous offrons un service d'informatique décisionnelle sur les ventes au détail capable de produire des rapports intégrés et personnalisables qui aident les détaillants à repérer les occasions d'améliorer leur entreprise.
- *Tableau de bord en temps réel.* Notre tableau de bord en temps réel procure aux PME une information factuelle sur la performance de leur entreprise, comme le volume de ventes de la période en cours par rapport à celui de périodes antérieures et un aperçu des activités de seconde ligne.

Solutions de paiement entièrement intégrées

- *Lightspeed Payments.* Notre solution de traitement des paiements intégrée permet à nos clients d'accepter les paiements électroniques sur place, au moyen de terminaux connectés à un réseau et en ligne. Nos clients peuvent gérer leurs opérations de paiement directement à partir du système administratif de Lightspeed, et ainsi bénéficier d'une vue d'ensemble de leurs flux de trésorerie et de leur compte en banque.

- *Passerelles de paiement intégrées.* Nos clients qui font déjà affaire avec un fournisseur de services de traitement des paiements peuvent collaborer avec plusieurs partenaires offrant ces services aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, en Belgique, aux Pays-Bas et en Australie.

Le parcours du client de Lightspeed

Recrutement de clients, ventes et distribution hautement efficaces

Notre stratégie de recrutement de nouveaux clients est extrêmement raffinée, évolutive et totalement virtuelle. Nous n'avons pas d'équipe de vente « sur le terrain », mais utilisons plutôt notre expertise de mise en marché pour attirer les prospects vers nos solutions puis faire définir et finaliser les contrats par notre équipe de vente virtuelle. Nous croyons que notre technique de vente et de marketing est un élément crucial de notre entreprise qui nous distingue inmanquablement de nos concurrents et nous permet de recruter de nouveaux clients à un coût raisonnable, alors que nos concurrents utilisent souvent des méthodes plus onéreuses et moins axées sur les données.

Notre processus systématique de mise en marché commence par des activités de marketing qui ciblent des clients potentiels par des moyens en ligne (référencement payant et organique, médias sociaux, vidéos et marketing de contenu) et hors ligne (salons professionnels, événements locaux et commandites). En nous fondant sur les données sur les utilisateurs et leurs actions, nous arrivons à estimer avec une grande certitude le stade où se place un prospect dans l'entonnoir de marketing, de sorte à lui envoyer de la publicité ciblée, du contenu informatif et des outils pertinents à cette étape précise de la prospection, dans l'objectif de l'inciter plus profondément dans l'entonnoir.

En plus de ces méthodes, nous avons recours à notre clientèle croissante et aux références de tiers pour favoriser la promotion de notre marque. Nos clients et les tiers peuvent toucher une prime, y compris une commission, lorsqu'ils nous conseillent à d'autres entreprises qui finissent par devenir nos clientes. Nous nous associons également aux chefs de file de l'industrie et aux influenceurs très actifs dans nos marchés cibles ou d'autres marchés clés verticaux pour stimuler le recrutement de clients.

Lorsqu'un client potentiel s'inscrit dans nos canaux de marketing, nos spécialistes maison de création de la demande définissent les débouchés possibles qu'il présente en validant l'adéquation de nos produits à ses besoins et en s'assurant qu'il dispose du budget nécessaire, entre autres critères. Seuls les clients potentiels très prometteurs sont ensuite acheminés à notre équipe de développement des affaires, qui soumissionne, dresse et conclut le contrat commercial.

L'accueil des clients se fait également virtuellement, ce qui démontre la facilité d'utilisation de notre plateforme. La séance d'accueil des clients dure quelques heures, à la suite de quoi ils deviennent rapidement « transactionnels ». Cette pratique contraste grandement avec la haute personnalisation nécessaire à l'installation et à la configuration des plateformes traditionnelles de nos concurrents.

Après notre courte période d'essai, nos chargés de comptes et nos représentants à la réussite des clients communiquent avec le client pour s'assurer qu'il maximise son utilisation de la plateforme, ce qui crée souvent de nouvelles possibilités de vente. Nous croyons que cette technique d'engagement suivie d'une d'expansion s'est révélée très efficace pour nous.

Notre tarification est conçue pour que les clients puissent facilement et rapidement commencer à utiliser nos produits. Nous offrons des forfaits abordables et faciles à comprendre, depuis moins de 100 \$ par mois jusqu'à plusieurs centaines de dollars par mois par emplacement client, selon la taille et la complexité du client. Nos modules supplémentaires, comme Lightspeed Analytics, Lightspeed Loyalty et Lightspeed Accounting, s'accompagnent de frais mensuels additionnels par emplacement client et sont habituellement vendus par nos chargés de comptes après la première vente. Le service Lightspeed Payments, récemment lancé, se veut transparent et facile à comprendre, à la différence de nombreux autres systèmes de traitement des paiements vendus sur le marché. Nous avons l'intention de vendre notre solution à un prix compétitif fondé sur un pourcentage du VTB traité électroniquement par notre plateforme.

Nos clients ont le choix entre une durée contractuelle mensuelle, annuelle ou pluriannuelle. Plus de 70 % de nos clients choisissent une durée contractuelle d'un an ou plus. En outre, nos produits sont offerts dans la monnaie locale de nos clients dans la plupart des marchés que nous desservons. Bien que cela nous expose à un certain risque de change,

nous croyons que cette stratégie nous rend plus compétitifs dans ces marchés. La majorité de nos ventes et de nos actions marketing sont dirigées à l'interne par notre propre personnel. Nous croyons que la force de nos équipes de vente et de marketing, de même que notre méthode guidée par les données, sont des facteurs essentiels de notre réussite.

Solide réseau de partenaires

Notre stratégie d'acquisition de clients fait également intervenir d'autres partenaires dans certaines régions et autres secteurs. Le Lightspeed Expert Network est notre réseau de partenaires locaux agréés, chargés principalement des interactions en personne avec les clients. Il s'agit d'une prolongation des équipes de vente et de soutien internes de Lightspeed. Ces partenaires sont agréés après avoir suivi une formation sur notre plateforme. Ils nous procurent une présence locale dans de nombreux marchés. Par exemple, notre partenaire du Mexique a rejoint le Lightspeed Experts Network en mai 2016, dans l'objectif de proposer aux PME mexicaines un système PDV infonuagique en remplacement des systèmes PDV traditionnels. Depuis ce temps, nous sommes devenus la principale solution offerte par ce partenaire, qui a mis en place une équipe chargée exclusivement de vendre et de soutenir notre plateforme au Mexique. Nos partenaires gagnent généralement un pourcentage des revenus mensuels générés par les clients qu'ils recrutent. Ces pourcentages varient en fonction du volume et de l'ampleur des services offerts par ces partenaires. De plus, certains partenaires à valeur ajoutée nous permettent par ailleurs d'avoir accès à des marchés autres que la vente et la restauration. Par exemple, Chronogolf Inc. offre aux clubs de golf une plateforme permettant de gérer et d'optimiser la réservation des heures de départ et la facturation des abonnements. La plateforme Chronogolf se branche directement à la nôtre et fait intervenir notre fonctionnalité PDV de manière à rehausser la solution de gestion des relations avec la clientèle des boutiques du professionnel et des restaurants sur le terrain.

Nos clients

Nous sommes fiers de la réussite de nos clients. En date du 31 décembre 2018, nos clients exploitaient plus de 47 000 emplacements dans une centaine de pays et génèrent un VTB moyen annuel de plus de 500 000 \$, ce qui démontre le succès de leurs entreprises. Voici quelques exemples illustrant comment nous aidons nos clients à gérer efficacement leurs opérations, simplifier leurs activités, évoluer et faire croître leurs entreprises.

Ricardo

Ricardo, chef cuisinier vedette canadien, animateur à la télévision et écrivain culinaire, tire parti de l'exhaustivité de notre plateforme pour l'aider à bâtir son empire en croissance. Poussé par sa passion pour l'alimentation et la cuisine, Ricardo a eu la vision de créer une entreprise à facettes multiples comprenant des boutiques de détail et des cafés-restaurants qui rejoignent les consommateurs par de divers canaux. Après avoir évalué des plateformes PDV traditionnelles et plusieurs autres solutions, Ricardo a choisi Lightspeed comme plateforme de commerce pour l'aider à exploiter son entreprise. Nos compétences pour soutenir ses besoins en commerce de détail, en restauration et en commerce en ligne, notamment en ce qui a trait à l'expérience du consommateur de première ligne, aux activités de seconde ligne et aux paiements regroupés sous une seule plateforme SaaS, étaient déterminantes dans la décision de Ricardo de choisir Lightspeed. Nous avons d'abord aidé Ricardo à ouvrir sa première boutique d'accessoires de cuisine, pour ensuite soutenir son expansion très réussie vers la vente en ligne. Aujourd'hui, l'entreprise de Ricardo s'est agrandie et comprend trois boutiques de détail et cafés ainsi qu'une présence entièrement intégrée dans le commerce en ligne, qui utilisent tous notre plateforme. À mesure que son entreprise évoluait, Ricardo s'est de plus en plus servi des fonctionnalités de rapports et d'analyse de notre plateforme pour produire des rapports personnalisés capables d'orienter ses choix. Nous croyons que la capacité unique de Lightspeed de répondre aux besoins de l'entreprise omnicanale complexe de Ricardo démontre parfaitement l'exhaustivité de notre plateforme.

Mike's Bikes

Mike's Bikes, l'un des plus grands détaillants de vélos et d'équipement de cyclisme spécialisé aux États-Unis, utilise notre plateforme dans ses 12 boutiques physiques. Lorsque Mike's Bikes s'est adressée à nous la première fois en 2015, l'entreprise utilisait dans ses magasins des plateformes PDV compliquées, incapables d'omnicanalité. Les données étaient conservées dans des endroits multiples, ce qui s'avérait inefficace et offrait peu d'informations sur l'entreprise. Voulant changer cette situation, les propriétaires de Mike's Bikes ont cherché une solution facile à utiliser, qui leur permettrait de regrouper les activités de tous leurs magasins et qui les aideraient à faire croître leur entreprise. Après avoir évalué plusieurs options, Mike's Bikes a choisi Lightspeed en raison de sa capacité à satisfaire ses besoins

complexes de gestion des stocks pour tous ses magasins grâce à une solution infonuagique simple. Aujourd'hui, nous permettons à Mike's Bikes de gérer les stocks de tous de ses magasins, de dresser un profil unique de chaque client qui le suit d'un magasin à l'autre et de produire en temps réel une information capable de fonder une action commerciale intéressant l'ensemble de l'entreprise. La direction de l'entreprise croit que l'adoption de Lightspeed a grandement simplifié l'exploitation des activités complexes de Mike's Bikes et a permis à son personnel d'utiliser les informations regroupées pour améliorer leurs interactions avec la clientèle et faire croître l'entreprise.

Rocket Fizz

Rocket Fizz est une chaîne de franchise de confiseries établie au Nevada. La société commercialise une grande variété de bonbons et produit sa propre gamme de boissons gazeuses aux saveurs uniques. La société s'est adressée à nous en 2013 alors qu'elle était sur le point de lancer son expansion nord-américaine. Rocket Fizz cherchait un partenaire capable de l'accompagner dans son expansion commerciale, qui lui permettrait de centraliser la gestion des franchises et d'ajouter facilement de nouveaux établissements à l'aide d'une formule reproductible. Notre plateforme évolutive, capable d'assurer la gestion de multiples établissements et de centraliser les stocks, était pour elle un choix clair. À l'aide de Lightspeed, un nouveau franchisé Rocket Fizz peut, en quelques jours, ouvrir une boutique qui réplique en tout point le magasin phare et avoir accès en quelques jours aux autorisations et aux paramètres de compte des utilisateurs. En outre, notre plateforme permet au siège de Rocket Fizz de gérer centralement et facilement des centaines de modifications aux stocks par mois. Nous avons aidé Rocket Fizz à passer de 12 à 85 magasins utilisant Lightspeed partout en Amérique du Nord. Rocket Fizz illustre bien la manière dont notre solution infonuagique réussit à contribuer au succès de nos clients à mesure que se développe leur entreprise.

Nous croyons que ces exemples démontrent bien comment notre plateforme aide nos clients à surmonter les obstacles auxquels ils étaient auparavant confrontés.

Concurrence

Notre marché est vaste, évolutif, très fragmenté, concurrentiel et sans grandes barrières à l'entrée. Nos concurrents vont des grands fournisseurs bien établis aux petites entreprises en émergence. Nous sommes notamment en concurrence avec les entreprises de traitement des paiements, les fournisseurs de logiciels et de terminaux PDV traditionnels et infonuagiques, les fournisseurs de services de paiement entre pairs et les fournisseurs de logiciels d'entreprise offrant notamment des solutions de commerce électronique, de gestion des stocks, d'analytique et de planification de rendez-vous. Nous nous attendons à ce que la concurrence s'intensifie à l'avenir, surtout par suite des regroupements dans le secteur. Nous croyons que les principaux facteurs concurrentiels de notre marché sont les suivants :

- qualité de l'accueil et de l'expérience client;
- simplicité et facilité d'utilisation;
- capacité d'offrir une solution économique par abonnement;
- fonctionnement dans un environnement infonuagique;
- accès à des réseaux de partenaires solides;
- vision du commerce et stratégie de produit;
- ampleur et profondeur de fonctionnalité;
- exactitude et rapidité de l'information financière, générée en temps réel;
- capacité à satisfaire aux exigences du marché local, en ce qui concerne notamment la langue, la conformité et les habitudes des consommateurs;
- rythme de l'innovation;
- sécurité et fiabilité; et
- capacité à suivre la croissance et l'évolution des clients.

De manière générale, compte tenu de chacun de ces facteurs, nous croyons nous comparer avantageusement à nos concurrents. Nous tentons de nous différencier de la concurrence principalement en offrant aux PME une plateforme de

solutions de bout en bout faciles à utiliser et un soutien après-vente complet. En revanche, de nombreux concurrents offrent des services PDV et des systèmes de paiements qui ne sont pas adaptés aux particularités de certains types d'entreprises ou de commerçants, et de nombreux concurrents, principalement les grandes entreprises, offrent des produits complets et intégrés qui, à notre avis, ne sont pas accessibles aux PME en raison de leur complexité, de leur coût élevé et des ressources nécessaires à leur mise en place.

Nous croyons qu'aucun de nos concurrents n'offre une solution intégrée comprenant toutes les caractéristiques et les fonctionnalités de nos produits. Il est toutefois possible que certaines PME retiennent les services d'autres fournisseurs qui offrent entre autres un ou plusieurs des services suivants :

- logiciel PDV;
- logiciel de gestion des stocks;
- logiciel de commerce électronique;
- logiciel de gestion de restauration;
- solutions de fidélité;
- analytique et fonctions avancées de génération de rapports; et
- traitement des paiements.

Nous prévoyons que les systèmes de paiements et services PDV, le commerce électronique, la gestion des stocks, la gestion de la restauration, l'analytique, les services financiers et les programmes de fidélité de la clientèle et de marketing sont des créneaux de marché qui évolueront et se recouperont, ce qui devrait, selon nous, augmenter la concurrence dans notre secteur.

Culture et employés

Chez Lightspeed, nous sommes fiers de notre culture et de nos employés. Nous sommes une société empreinte de culture autant que de code. Nos valeurs nous unissent et nos différences nous inspirent. Ensemble, nous cherchons à réaliser le meilleur travail de notre vie, et nous célébrons nos bons coups chaque fois que nous le pouvons.

Nos valeurs et nos principes de leadership reposent sur la persévérance et la recherche inlassable de résultats, dans le respect de nos strictes normes d'excellence, le tout dans un environnement qui encourage le positivisme, la confiance, le respect mutuel, la responsabilisation et la prise en charge individuelle. Nous valorisons la formation continue et faisons participer nos équipes de vente et marketing et nos responsables de produits à des salons mondiaux annuels. Nous encourageons les membres de nos équipes à s'investir autant dans leur collectivité que chez Lightspeed en offrant annuellement des journées de bénévolat.

Nous sommes fiers des commentaires positifs et des bonnes évaluations que nous ont attribués nos employés, actuels et anciens, sur le site d'évaluation d'employeurs Glassdoor, qui analyse et présente les résultats de 40 millions d'évaluations de 770 000 sociétés. En date du 31 décembre 2018, notre note était de 4,4 sur 5 et 98 % de nos employés actuels et anciens approuvaient notre chef de la direction, Dax Dasilva. La note moyenne des sociétés à cette date était de 3,2, alors que l'approbation des chefs de l'exploitation était de 69 %. Glassdoor permet aux employés actuels et aux anciens employés de transmettre dans l'anonymat et la transparence leur appréciation de l'employeur, de la culture de l'entreprise, de l'environnement de travail et de la satisfaction au travail.

Comme notre siège social est situé à Montréal, au Québec, nous avons accès à un vaste bassin de talents multilingue. On retrouve à Montréal d'excellentes écoles et universités enseignant le commerce et les techniques, de même qu'une communauté d'entreprises en démarrage dynamique. Nous recrutons nos employés de diverses façons, notamment par recherche internationale, par des journées portes ouvertes et autres actions de recrutement et à la suite de stages.

Au 31 décembre 2018, nous comptons 700 employés. Aucun de nos employés n'est syndiqué ou partie à une convention collective. Nous jugeons avoir d'excellentes relations avec nos employés, ce qui est l'une de nos grandes caractéristiques. Nos employés disent souvent que travailler pour Lightspeed leur donne la chance de collaborer avec les plus grands talents, ce qu'ils apprécient grandement. Nous respectons nos employés et en prenons soin. En retour, ils respectent Lightspeed et y sont dévoués.

Installations

Notre siège social se situe à Montréal, Canada. Nous ne possédons aucun bien immobilier. Le tableau suivant décrit les principales installations que nous louons actuellement.

Emplacement	Superficie (en pieds carrés)	Date d'expiration du bail	Utilisation
Montréal, Québec	50 290 ⁽¹⁾	31 mars 2025	Espace de bureau
Amsterdam, Pays-Bas	17 549	30 septembre 2026	Espace de bureau
Gand, Belgique	12 345	31 décembre 2021	Espace de bureau
Olympia, Washington	5 100	29 février 2020	Espace de bureau
Ottawa, Ontario	4 650	30 juin 2019	Espace de bureau
Toronto, Ontario	800	31 mars 2020	Espace de bureau

(1) Aux termes d'une convention de transfert datée du 1^{er} juin 2018, la Société sous-loue d'un autre locataire dans le même immeuble environ 8 150 pieds carrés supplémentaires qu'elle partage avec lui. Cette convention de transfert vient à échéance le 29 septembre 2025.

En plus des installations précitées, nous louons à court terme des espaces de bureau à New York (New York), à Waterloo (Ontario), à Vancouver (Colombie-Britannique), à Londres (Royaume-Uni), à Los Angeles et San Diego (Californie), à Toulouse (France) et à Brisbane (Australie).

Nous louons également de l'espace sur le serveur d'un centre de données à Amsterdam, aux Pays-Bas, sur lequel une partie de notre plateforme est hébergée.

Nous croyons que nos installations actuelles conviennent à nos besoins et que si nos besoins d'espace augmentent, nous serons en mesure d'obtenir des installations supplémentaires à des conditions commerciales raisonnables.

Propriété intellectuelle

Nos droits de propriété intellectuelle sont importants pour notre entreprise. Conformément aux pratiques de l'industrie, nous assurons la protection de nos droits exclusifs sur nos produits, notre technologie et nos avantages concurrentiels en recourant à des dispositions contractuelles et aux lois régissant les droits d'auteur, les secrets commerciaux et les marques de commerce au Canada, aux États-Unis, en Europe et dans les autres pays où nous exerçons nos activités. Nous avons également des demandes de brevets en instance. Nos employés et partenaires externes ont signé des ententes de confidentialité, des conventions de cession et des licences, ce qui limite l'accès à notre propriété intellectuelle et en restreint l'utilisation.

Nous avons enregistré la marque de commerce « Lightspeed » au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie. Nous avons enregistré notre logo (la flamme) en tant que marque de commerce au Canada et aux États-Unis. Nous avons enregistré la marque de commerce « Show & Tell » au Canada et aux États-Unis. Nous avons enregistré les marques de commerce « Lightspeed Cloud » et « Lightspeed Pro ».

Nous avons déposé une demande de brevet intitulée « Technologies pour transactions au point de vente » aux États-Unis, au Canada, en Europe, en Australie, au Mexique et auprès de l'OMPI.

Nos biens intellectuels sont exposés à des risques. Pour plus de renseignements, voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités et à notre secteur ».

Réglementation

Nous sommes assujettis à un certain nombre de lois et de règlements fédéraux, provinciaux, étatiques et étrangers qui régissent les sociétés faisant affaire sur Internet. Nous suivons étroitement ces lois et règlements, mais beaucoup sont encore en évolution et pourraient être interprétés ou appliqués de façon à interdire ou à nous obliger à modifier nos produits et services existants et à venir. Pour plus de renseignements, voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités et à notre secteur ».

Réglementation applicable au commerce électronique

Nous sommes assujettis aux lois, règlements et instructions générales qui régissent le pourcentage et le type de taxes à la consommation que nous devons percevoir de nos clients et remettre. Des agences et des organismes gouvernementaux

fédéraux, étatiques, provinciaux et étrangers ont déjà adopté et pourraient adopter de nouveau des lois et des règlements ayant une incidence sur l'utilisation d'Internet comme véhicule commercial. En outre, dans de nombreux États, les lois imputant une responsabilité aux fournisseurs de services en ligne pour les activités de leurs clients et autres tiers sont actuellement invoquées dans plusieurs demandes en justice fondées sur la diffamation, la violation de la vie privée et autres délits extracontractuels, la concurrence déloyale, la violation de droits d'auteurs, la contrefaçon de marques de commerce et autres principes fondés sur la nature du contenu pertinent. De nouvelles taxes de vente, taxes d'utilisation et autres prélèvements fiscaux pourraient être édictés à tout moment pour s'appliquer aux solutions offertes par Internet, éventuellement avec un effet rétroactif. Nous pourrions aussi être assujettis à des taxes d'affaires étatiques et locales des États-Unis si une autorité fiscale étatique établissait que nos activités ou les activités de nos filiales non américaines permettent d'établir un lien, de même qu'à des taxes de vente et d'utilisation si cette autorité fiscale établissait que la distribution de nos solutions par Internet est assujettie aux taxes de vente et d'utilisation. Selon un arrêt récent de la Cour suprême des États-Unis, un État américain peut obliger les commerçants en ligne à percevoir et remettre les taxes de vente et d'utilisation imposées par cet État, même si le détaillant n'y a aucune présence physique. Pour plus de renseignements, voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités et à notre secteur ».

Réglementation applicable au traitement des paiements

Nous sommes actuellement soumis à une variété de lois et de règlements aux États-Unis et ailleurs qui régissent le traitement des paiements, notamment la transmission d'argent à l'étranger et au pays, les cartes cadeaux et d'autres instruments d'accès prépayés, les transferts de fonds électroniques, les obligations de déclarations fiscales, le change, la protection des données et de la vie privée, les services bancaires ainsi que les restrictions sur les importations et les exportations. Nous sommes également assujettis à de nombreuses lois contre la corruption et le blanchiment d'argent, y compris la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (Canada) et ses règlements, la *Foreign Corrupt Practices Act* (États-Unis), la loi américaine sur la corruption retrouvée au 18 U.S.C. § 201, la *U.S. Travel Act*, la *U.S. Patriot Act*, la *U.K. Bribery Act 2010* et la *Proceeds of Crime Act 2002* ainsi qu'à d'autres lois contre la corruption et le blanchiment d'argent des pays où nous exerçons nos activités. La crainte de voir les plateformes de traitement des paiements servir à des fins illégales, comme le blanchiment d'argent ou le soutien d'activités terroristes, pourrait entraîner une action législative ou administrative des autorités qui pourrait nous obliger à modifier notre plateforme. Selon l'évolution de Lightspeed Payments et de nos autres solutions offertes aux consommateurs, et en fonction de notre expansion dans de nouvelles régions, il est probable que nous devenions assujettis à de nouvelles lois au Canada, aux États-Unis, en Europe et ailleurs.

Réglementation régissant la cybersécurité et la protection des données et de la vie privée

Nos clients peuvent utiliser notre plateforme pour recueillir, conserver et utiliser des renseignements personnels ou nominatifs concernant leurs employés et leurs clients. Nous conservons également des renseignements personnels et d'autres renseignements confidentiels de nos partenaires, de nos clients ainsi que de leurs clients et leurs employés, et nous pouvons aussi conserver des renseignements de carte de crédit de nos clients. Par conséquent, nous pouvons être soumis aux lois fédérales, étatiques, provinciales et étrangères sur la cybersécurité et la protection des données et de la vie privée, y compris la *Loi sur la protection des renseignements confidentiels et les documents électroniques* (Canada) et le *Règlement général sur la protection des données* (le « **RGPD** ») de l'Europe. De plus, certains États ont adopté des lois obligeant les sociétés à aviser les autorités gouvernementales et/ou les personnes concernées de certaines atteintes à la sécurité, comme celles impliquant certains types de données personnelles ou comportant un risque important de préjudice pour les personnes concernées. Nos accords avec certains clients nous obligent à les aviser en cas d'incident de sécurité. Ajoutons que certains États et certaines conventions avec nos clients nous obligent à prendre des mesures raisonnables ou conformes aux normes de l'industrie pour protéger les renseignements personnels et confidentiels. Nous affichons sur notre site Web notre politique sur la vie privée et nos modalités de service, qui décrivent nos pratiques concernant les données de nos clients et les données sur leurs employés et clients.

Au Canada, l'autorité réglementaire responsable de l'application de la loi canadienne anti-pourriel (la « **LCAP** ») a récemment publié un bulletin d'information qui signale les lourdes responsabilités encourues par les intermédiaires électroniques (comme les services d'hébergement, les fournisseurs SaaS et les services de traitement de paiement) qui omettent de mettre en place des mesures capables d'empêcher des tiers d'utiliser des services et des facilités intermédiaires de manière à violer la LCAP, notamment en contrevenant à l'interdiction d'envoyer des messages électroniques publicitaires et d'installer des programmes informatiques sans le consentement de l'utilisateur.

Le cadre réglementaire au Canada, aux États-Unis, en Europe et dans plusieurs autres États applicable à la cybersécurité et à la protection des données et de la vie privée est en évolution constante et est susceptible de demeurer incertain dans un avenir prévisible. L'interprétation et l'application de certaines dispositions de ces lois sont également ambiguës. Nous sommes exposés aux risques liés à la protection des données et de la vie privée. Pour plus de renseignements, voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités et à notre secteur ».

Réglementation sur le contrôle à l'importation et à l'exportation

En raison de nos activités internationales, nous sommes assujettis à la législation et à la réglementation du Canada et d'États étrangers concernant les sanctions économiques et les restrictions à l'importation et à l'exportation qui régissent ou limitent nos affaires et nos activités dans certains pays et avec certaines personnes, comme les règlements répressifs administrés ou appliqués par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada, les sanctions économiques administrées par l'Office of Foreign Assets Control du Trésor américain et les lois sur le contrôle des exportations administrées par le Bureau of Industry and Security du département du Commerce américain, le Directorate of Defense Trade Controls du département d'État américain et la Direction générale des contrôles à l'importation et à l'exportation du Canada.

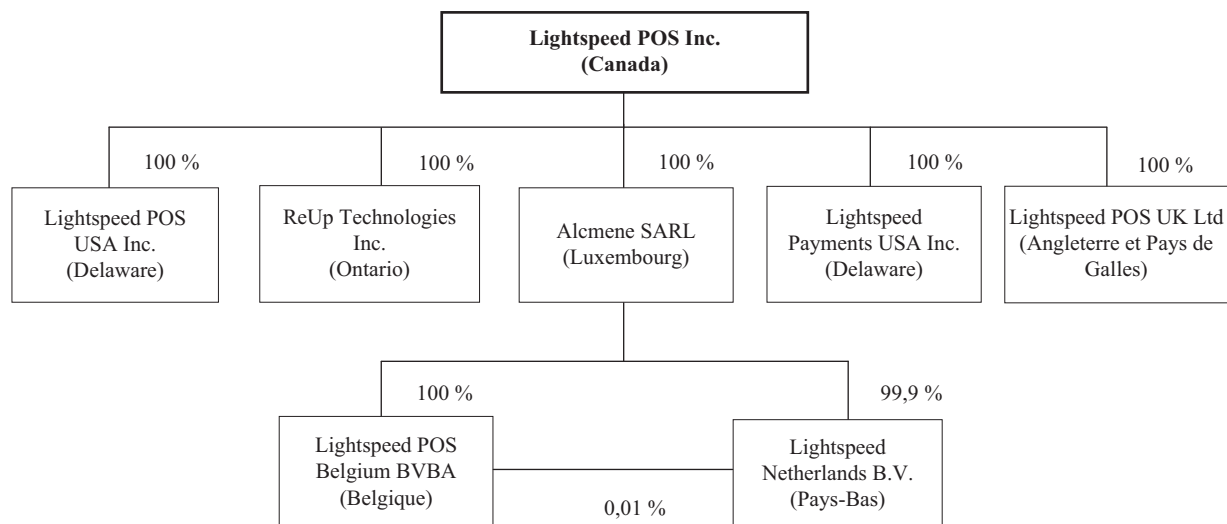
Structure de l'entreprise

Lightspeed a été constituée sous le régime de la LCSA le 21 mars 2005 sous la dénomination Xsilva Systems Inc. Nous avons déposé des statuts de modification d'abord le 20 avril 2012 dans le but de remplacer notre nom par Lightspeed Retail Inc. puis le 22 octobre 2014 pour devenir Lightspeed POS Inc.

Le 17 décembre 2008, nous avons déposé des statuts de modification dans le but de fractionner toutes nos actions ordinaires émises et en circulation à raison de 100 pour 1. Le 12 août 2015, nous avons déposé des statuts de modification visant à fractionner toutes nos actions privilégiées rachetables émises et en circulation à raison de 10 pour 1. Le 2 août 2017, nous avons déposé des statuts de modification dans le but d'annuler nos actions privilégiées de classe A-1 et A-2. Avant la clôture, nous apporterons les modifications du capital préclôture indiquées à la rubrique « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture ».

Notre siège et principal établissement est situé au 700, rue Saint-Antoine Est, bureau 300, Montréal (Québec) Canada, H2Y 1A6.

Le graphique suivant indique nos filiales importantes et précise leur territoire de formation, de constitution ou de prorogation après les modifications du capital préclôture :



À l'occasion du placement, nous prévoyons regrouper nos actions ordinaires à raison de ● pour 1, avant de modifier nos statuts de modification afin, entre autres, de reclasser nos actions ordinaires en actions à droit de vote subalterne et de créer une nouvelle catégorie d'actions à droit de vote multiple. Voir « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture ».

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales informations financières consolidées pour les périodes et aux dates indiquées sont présentées dans les tableaux suivants. Les principales informations financière consolidées présentées ci-dessous pour l'exercice 2018, l'exercice 2017 et l'exercice 2016 et aux 31 mars 2018 et 2017 sont tirées des états financiers consolidés audités de la Société, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales informations financières consolidées présentées ci-dessous pour les périodes de neuf mois closes les 31 décembre 2018 et 2017 et au 31 décembre 2018 sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société, lesquels figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales informations financières consolidées des DDM 2018 (soit la période de 12 mois close le 31 décembre 2018) sont tirées de nos états financiers consolidés audités de l'exercice 2018 et de nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017.

Les investisseurs éventuels devraient examiner ces informations en parallèle avec les états financiers consolidés audités et non audités, et leurs notes annexes, ainsi qu'avec les rubriques suivantes du présent prospectus : « À propos du présent prospectus », « Mesures non conformes aux IFRS et indicateurs de rendement clés », « Rapport de gestion », « Emploi du produit », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions ».

Résultats consolidés et résultat net

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)						
Produits des activités ordinaires						
Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement	63 994 \$	49 948 \$	37 098 \$	51 144 \$	37 287 \$	24 638 \$
Services aux commerçants	7 860	6 218	4 293	5 935	5 325	6 111
	71 854	56 166	41 391	57 079	42 612	30 749
Coût direct des produits						
Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement	14 517	11 148	8 825	12 194	10 189	7 454
Services aux commerçants	6 936	5 463	3 812	5 285	4 813	5 033
	21 453	16 611	12 637	17 479	15 002	12 487
Marge brute	50 401	39 555	28 754	39 600	27 610	18 262
Charges d'exploitation						
Frais généraux et administratifs	11 520	8 997	6 702	9 225	9 054	7 742
Frais de recherche et développement	17 029	13 209	9 475	13 295	13 677	11 418
Frais de vente et de commercialisation	36 943	27 681	23 966	33 228	29 715	21 821
Amortissement des immobilisations corporelles	1 325	974	837	1 188	1 006	878
Perte (profit) de change	319	350	(256)	(287)	396	242
Charges de rémunération liée à des acquisitions	266	266	942	942	2 963	4 584
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 453	2 499	2 977	3 931	4 801	3 518
Total des charges d'exploitation	70 855	53 976	44 643	61 522	61 612	50 203
Perte d'exploitation	(20 454)	(14 421)	(15 889)	(21 922)	(34 002)	(31 941)
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(63 728)	(59 084)	(55 341)	(59 985)	(20 281)	(16 483)
Produit (charge) d'intérêts	93	100	(19)	(26)	73	(64)
Perte avant impôt sur le résultat	(84 089)	(73 405)	(71 249)	(81 933)	(54 210)	(48 488)

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)						
Charge d'impôt						
Exigible	13	5	95	113	94	100
Différé	15 035	14 049	13 147	14 133	4 100	2 531
Total de la charge d'impôt	15 048	14 044	13 242	14 246	4 194	2 631
Perte nette et résultat global	(99 137)\$	(87 449)\$	(84 491)\$	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$
Perte par action – de base et diluée	(0,84)\$	(0,73)\$	(0,72)\$	(0,82)\$	(0,50)\$	(0,46)\$
Perte par action pro forma – de base et diluée¹⁾	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$

1) En supposant l'exécution des modifications du capital préclôture en vertu desquelles, entre autres, toutes les actions émises et en circulation de la Société seront regroupées à raison de ● pour 1. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».

États consolidés de la situation financière

	Au 31 décembre et pour la période close à cette date	Aux 31 mars et pour les exercices clos à ces dates	
	2018	2018	2017
(en milliers de dollars américains)			
Actif courant	26 495 \$	33 813 \$	21 774 \$
Immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et goodwill	30 887	29 222	32 886
Autres actifs	3 796	990	791
Total de l'actif	61 178 \$	64 025 \$	55 451 \$
Passif courant	36 914	34 308	24 231
Actions privilégiées rachetables	309 968	250 884	170 679
Autres passifs non courants	57 795	44 394	32 389
Total du passif	404 677 \$	329 586 \$	227 299 \$
Total des capitaux propres	(343 499)\$	(265 561)\$	(171 848)\$
Fonds de roulement net	(10 419)\$	(495)\$	(2 457)\$

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le BAIIA ajusté, les charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation, et les flux de trésorerie disponibles ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS et n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS et indicateurs sectoriels ».

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains)						
Rapprochement de la perte nette et du BAIIA ajusté						
Perte nette	(99 137)\$	(87 449)\$	(84 491)\$	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables ¹⁾	63 728	59 084	55 341	59 985	20 281	16 483
Charge de rémunération à base d'actions ¹⁾	1 389	976	747	1 160	1 028	471
Amortissement	4 778	3 473	3 814	5 119	5 807	4 396
Charge (produit) d'intérêts	(93)	(100)	19	26	(73)	64
Charge de rémunération liée à des acquisitions ¹⁾	266	266	942	942	2 963	4 584
Frais liés aux transactions ¹⁾	305	305	—	—	—	—
Charge d'impôt	15 048	14 044	13 242	14 246	4 194	2 631
BAIIA ajusté	(13 716)\$	(9 401)\$	(10 386)\$	(14 701)\$	(24 204)\$	(22 490)\$

1) Pour une description des ajustements dont il est question dans les tableaux ci-dessus, voir « Rapport de gestion – Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement – BAIIA ajusté ».

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains)						
Rapprochement du total des charges						
d'exploitation et des charges d'exploitation						
ajustées avant amortissement et dépréciation						
Total des charges d'exploitation	70 855 \$	53 976 \$	44 643 \$	61 522 \$	61 612 \$	50 203 \$
Amortissement des immobilisations corporelles . . .	(1 325)	(974)	(837)	(1 188)	(1 006)	(878)
Perte (profit) de change ¹⁾	(319)	(350)	256	287	(396)	(242)
Charge de rémunération liée à des acquisitions ¹⁾ . . .	(266)	(266)	(942)	(942)	(2 963)	(4 584)
Amortissement des immobilisations						
incorporelles	(3 453)	(2 499)	(2 977)	(3 931)	(4 801)	(3 518)
Charge de rémunération à base d'actions ¹⁾	(1 389)	(976)	(747)	(1 160)	(1 028)	(471)
Frais liés aux transactions ¹⁾	(305)	(305)	—	—	—	—
Charges d'exploitation ajustées avant						
amortissement et dépréciation						
Total des produits des activités ordinaires	63 798 \$	48 606 \$	39 396 \$	54 588 \$	51 418 \$	40 510 \$
Charges d'exploitation ajustées avant						
amortissement et dépréciation en % du total des						
produits des activités ordinaires	88,8 %	86,5 %	95,2 %	95,6 %	120,7 %	131,7 %

1) Pour une description des ajustements dont il est question dans les tableaux ci-dessus, voir « Rapport de gestion – Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement – Charges d'exploitation ajustées avant amortissement et dépréciation ».

	DDM	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre		Exercices clos les 31 mars		
	2018	2018	2017	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains)						
Rapprochement des flux de trésorerie liés aux						
activités d'exploitation et des flux de trésorerie						
disponibles						
Flux de trésorerie liés aux activités						
d'exploitation						
Nouvelles immobilisations corporelles	(8 244)\$	(7 318)\$	(9 097)\$	(10 023)\$	(10 935)\$	(14 889)\$
	(1 607)	(1 511)	(841)	(937)	(2 418)	(2 428)
Flux de trésorerie disponibles	(9 851)\$	(8 829)\$	(9 938)\$	(10 960)\$	(13 353)\$	(17 317)\$

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017 et pour les exercices 2018, 2017 et 2016 doit être lu parallèlement avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les états financiers consolidés annuels audités de la Société et les notes annexes inclus ailleurs dans le présent prospectus. Le rapport de gestion est présenté à la date du prospectus et est à jour à cette date, à moins d'indication contraire. Les informations financières figurant dans le rapport de gestion sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017 ainsi que des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour les exercices 2018, 2017 et 2016, lesquels ont tous été établis conformément aux IFRS. Tous les montants sont libellés en dollar américain, à moins d'indication contraire.

Le rapport de gestion présente de l'information prospective. Celle-ci est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations obtenus soient largement différents de ceux qui sont expressément ou implicitement exprimés dans l'information prospective. Ces facteurs de risque englobent mais ne se limitent pas à ceux mentionnés dans la rubrique « Facteurs de risque ». Il n'y a aucune garantie que cette information prospective s'avérera exacte, puisque les résultats obtenus et les événements futurs peuvent différer sensiblement de ceux que l'information prospective laisse présager. Par conséquent, le lecteur est prié de ne pas se fier indûment à l'information prospective qui n'est valable qu'à la date à laquelle elle est établie. Se reporter à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

Aperçu

Lightspeed propose une plateforme conviviale de commerce électronique SaaS qui facilite les transactions omnicanales. Notre plateforme logicielle propose à nos clients les fonctionnalités essentielles dont ils ont besoin pour traiter avec les consommateurs, gérer les transactions, accepter les paiements et assurer la croissance de leur entreprise. Nous sommes établis dans près d'une centaine de pays et nos clients sont des PME qui occupent un ou plusieurs emplacements. Pour livrer une concurrence efficace dans un environnement de marché omnicanal, nos clients traitent leurs affaires en ligne, sur des réseaux mobiles et sociaux aussi bien que sur des circuits physiques. Nous sommes convaincus que notre plateforme est essentielle à leur capacité de fonctionner et à leur croissance, comme en témoignent la plus grande partie de nos produits des activités ordinaires qui sont récurrents et notre excellente feuille de route au chapitre de la croissance graduelle des produits des activités ordinaires par client.

Notre plateforme infonuagique est conçue en fonction de trois éléments interreliés : l'expérience client, la gestion des transactions (l'administration), qui nous permet d'améliorer notre efficacité auprès du client et notre compréhension de celui-ci, et la facilité de paiement. Les principales fonctionnalités de notre plateforme englobent la gamme complète des capacités omnicanales, les points de vente (« PDV »), la gestion par produit et par menu, la gestion des stocks, les analyses et les rapports, la connectivité multi-emplacements, la gestion des clients et la fidélisation. Notre situation au point de commerce nous place au premier plan pour traiter les paiements et recueillir les données transactionnelles. Lightspeed Payments, notre toute récente solution de traitement de paiement, est actuellement offerte à nos clients du secteur de détail américain. Nous estimons que le déploiement élargi de Lightspeed Payments nous permettra d'émuler le succès de nos clients et qu'il représente pour notre Société une occasion de croissance importante.

La vente de notre plateforme se fait principalement par l'entremise de nos effectifs de vente directe en Amérique du Nord, en Europe et en Australie, ainsi que par des circuits indirects dans d'autres pays. Notre plateforme convient à divers types de PME, en particulier les détaillants mono et multi-emplacements ayant des transactions complexes : nombreux produits, besoins de stockage variés ou élément de service, et les restaurateurs qui œuvrent dans la restauration rapide comme dans la fine cuisine. En moyenne, nos clients génèrent un volume de transactions brut (« VTB ») annuel dépassant 500 000 \$, signe du succès de leurs activités. Pour décembre 2018, notre clientèle a rapporté un revenu moyen par utilisateur (« RMPU ») mensuel d'environ 200 \$ et représentait plus de 47 000 emplacements clients dans près de cent pays. Pour les 12 mois clos le 31 décembre 2018, notre plateforme infonuagique SaaS a traité un VTB de 13,6 milliards de dollars, soit un taux de croissance annuel composé (« TCAC ») de 48 % sur un VTB de 4,6 milliards de dollars à l'exercice 2016.

Nos produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente d'abonnements à notre logiciel infonuagique et de permis d'utilisation ainsi que d'autres sources de produits récurrents, notamment les solutions de paiement pour détaillants et restaurateurs. Nous offrons des plans de tarification conçus en fonction des besoins de nos clients actuels et futurs et dont le but est d'adapter les solutions Lightspeed à la croissance des PME. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels, pluriannuels, la majorité des emplacements clients ayant souscrit des contrats d'au moins 12 mois au 31 décembre 2018. Par ailleurs, notre logiciel est intégré au traitement électronique de paiement qu'offrent certaines tierces parties. Dans le cadre de l'intégration à ces services de traitement de paiement, nous avons négocié des ententes de partage des produits avec chacune de ces parties. Nous avons récemment lancé Lightspeed Payments, notre solution exclusive de traitement de paiement, qui permet à nos clients de visualiser l'intégralité des transactions jusqu'aux dernières étapes de leur processus de vente. Pour l'exercice 2018, la vente de logiciels et de solutions de traitement de paiement comptait pour 90 % du total de nos produits des activités ordinaires (89 % pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018).

Par ailleurs, en complément de la vente de logiciels et de solutions de traitement de paiement, nous proposons une gamme de services de soutien à valeur ajoutée aux commerçants. Les produits tirés de ces services aux commerçants sont en général non récurrents et proviennent de la vente de matériel afférent à nos solutions et de la vente de services professionnels de soutien pour l'installation et l'implantation de nos solutions. Pour l'exercice 2018, les produits tirés des services aux commerçants comptaient pour 10 % du total de nos produits des activités ordinaires (11 % pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018).

Nous estimons détenir une nette position de leader dans le commerce des PME en raison de notre envergure, de l'ampleur de nos capacités et la diversité de notre clientèle. Notre entreprise a de ce fait connu une croissance marquée. Nos produits des activités ordinaires sont passés de 42,6 millions de dollars à l'exercice 2017 à 57,1 millions de dollars à l'exercice 2018, soit une croissance sur douze mois de 34 %. Ils sont passés de 41,4 millions de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2017 à 56,2 millions de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018, soit une croissance sur douze mois de 36 %. Pour l'exercice 2018, l'exercice 2017 et les neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017, nous avons respectivement tiré des produits de 65 %, 64 %, 66 % et 66 % des clients établis en Amérique du Nord, la plus grande partie des efforts de vente ayant été consentie par notre équipe canadienne de vente et de commercialisation. Aucun client n'a représenté plus de 1 % de nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2018 ou l'exercice 2017 ou encore pour les neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017.

Notre entreprise connaît une croissance rapide et nous projetons de continuer d'investir dans la croissance future. Notre succès futur dépendra d'un certain nombre de facteurs, notamment notre capacité d'accroître notre clientèle, d'augmenter les produits provenant de notre clientèle actuelle, d'accélérer l'adoption de Lightspeed Payments, d'ajouter d'autres solutions à notre plateforme et de procéder avec soin à des acquisitions. En continuant d'investir, nous augmenterons la base de nos produits des activités ordinaires, améliorerons la rétention de cette base et renforcerons notre capacité d'accroître les ventes à nos clients. Ce faisant, nos produits des activités ordinaires croîtront plus rapidement que les frais de vente et de commercialisation, les frais de recherche et développement, les frais généraux et administratifs puisque nous bénéficierons d'économies d'échelle et poursuivrons notre expansion.

Nous n'avons pas été rentable à ce jour et, à moins de mettre en place nos stratégies de croissance, nous ne pourrions ne jamais l'être. Pour les exercices 2018 et 2017, nous avons respectivement subi une perte d'exploitation de 21,9 millions de dollars et de 34,0 millions de dollars, et opéré des sorties de trésorerie de 10,0 millions de dollars et de 10,9 millions de dollars. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018, notre perte d'exploitation s'est chiffrée à 14,4 millions de dollars et nos sorties de trésorerie se sont établies à 7,3 millions de dollars.

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. 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.

Emplacements clients. Notre capacité d'accroître le nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme est un indicateur de notre succès au chapitre de la pénétration de marché et de la croissance de notre entreprise. Notre historique de croissance se mesure en nombre d'emplacements clients et en VTB par emplacement client pour

l'utilisation accrue de notre plateforme. Nous définissons le nombre d'emplacements clients à la fin d'une période donnée comme étant le nombre d'emplacements clients facturables pour lesquels un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation. Un seul client distinct peut avoir plusieurs emplacements clients, qu'il s'agisse d'emplacements physiques ou de sites de commerce électronique. À la fin des exercices 2016, 2017 et 2018, respectivement, quelque 27 500, 35 000 et 41 000 emplacements clients utilisaient notre plateforme. Au 31 décembre 2018, plus de 47 000 emplacements clients utilisaient notre plateforme.

Volume de transactions brut. Le VTB est un indicateur du succès de nos emplacements clients et de la vigueur de notre plateforme. Nous définissons le VTB comme étant la valeur totale en dollars des transactions traitées sur notre plateforme infonuagique SaaS pour une période donnée, après déduction des remboursements, et avant déduction des frais de transport et de manutention, droits de douane et taxes à la valeur ajoutée. Le VTB ne représente pas des produits que nous avons gagnés. Pour les exercices 2016, 2017 et 2018, respectivement, le VTB s'élevait à 4,6 milliards de dollars, 7,1 milliards de dollars et 10,6 milliards de dollars. Pour les 12 mois clos le 31 décembre 2018, le VTB était de 13,6 milliards de dollars.

Taux de rétention net en dollars. Notre capacité de retenir et d'accroître les produits tirés de notre clientèle actuelle est un indicateur de la valeur à long terme de nos relations clients. Notre performance à ce chapitre est mesurée par notre taux de rétention net en dollars, qui est calculé à la fin de chaque mois en tenant compte de la cohorte de clients utilisant notre plateforme de commerce au début du mois. Il s'agit de diviser nos produits tirés des abonnements et de la vente de solutions de paiement attribuables à cette cohorte pour le mois alors courant par le total des produits tirés des abonnements et de la vente de solutions de paiement attribuables à cette cohorte pour le mois précédent. Pour l'exercice 2018 et la période de neuf mois close le 31 décembre 2018, notre taux de rétention net en dollars dépassait 100 %, d'après la moyenne des taux de rétention nets en dollars pour ces périodes.

Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement

L'information présentée dans le rapport de gestion inclut certaines mesures financières telles que le « BAIIA ajusté », les « charges d'exploitation ajustées » et les « flux de trésorerie disponibles ». Ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS, n'ont pas un sens standardisé prescrit par les IFRS et ne sont probablement pas comparables à des mesures analogues présentées par d'autres entreprises. Elles s'ajoutent plutôt aux mesures 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 isolément ou comme un substitut à l'analyse de notre information financière conforme aux IFRS. Ces mesures non conformes aux IFRS 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 IFRS. Les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non conformes aux IFRS pour évaluer les sociétés émettrices. Notre direction se sert aussi des mesures 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 annuels, et déterminer les composantes de la rémunération de la direction.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté est défini comme la perte nette après intérêts, impôt et amortissement, ou comme le BAIIA, après ajustement compte tenu de la charge de rémunération à base d'actions, de la perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables, des charges de rémunération liée aux acquisitions déjà conclues et des frais liés aux transactions. Le tableau suivant présente un rapprochement du BAIIA ajusté et de la perte nette des périodes indiquées.

	Exercices clos les 31 mars			Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017	2018	2017
	(en milliers de dollars américains)						
Perte nette	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$	(71 128)\$	(28 224)\$	(87 449)\$	(84 491)\$
Perte de juste valeur sur les actions							
privilégiées rachetables ¹⁾	59 985	20 281	16 483	52 489	19 018	59 084	55 341
Charge de rémunération à base							
d'actions ²⁾	1 160	1 028	471	657	270	976	747
Amortissement	5 119	5 807	4 396	1 022	1 240	3 473	3 814
Charge (produit) d'intérêts	26	(73)	64	(9)	36	(100)	19
Charge de rémunération liée aux							
acquisitions ³⁾	942	2 963	4 584	158	—	266	942
Frais liés aux transactions ⁴⁾	—	—	—	305	—	305	—
Charge d'impôt	14 246	4 194	2 631	12 916	4 561	14 044	13 242
BAIIA ajusté	<u>(14 701)\$</u>	<u>(24 204)\$</u>	<u>(22 490)\$</u>	<u>(3 590)\$</u>	<u>(3 099)\$</u>	<u>(9 401)\$</u>	<u>(10 386)\$</u>

- 1) Ces coûts incluent les coûts liés à la variation de la valeur de nos actions privilégiées rachetables d'une période à l'autre, qui sont des coûts hors trésorerie. Avant la conclusion du placement, la totalité de nos actions privilégiées rachetables sera convertie, et le passif sera ramené à néant, une augmentation de même valeur étant portée au capital-actions. Ces actions n'auront plus aucune incidence sur nos résultats d'exploitation.
- 2) Il s'agit d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions aux termes de nos anciens régimes d'options (définition plus loin) à nos employés et administrateurs.
- 3) Ces coûts représentent une portion du coût d'achat afférente aux obligations d'emploi continu de certains employés clés des entreprises acquises.
- 4) Ces frais se rapportent au placement et incluent les honoraires professionnels, de conseillers juridiques, de consultation et de comptables qui ne sont pas récurrents et n'auraient pas par ailleurs été engagés.

Charges d'exploitation ajustées

Les charges d'exploitation ajustées sont définies comme étant la somme des frais généraux et administratifs, des frais de recherche et développement et des frais de vente et de commercialisation, et ne comprennent pas la charge de rémunération à base d'actions liée aux acquisitions déjà conclues et les frais liés au placement. Le tableau suivant présente le rapprochement des charges d'exploitation ajustées et le total de nos charges d'exploitation.

	Exercices clos les 31 mars			Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017	2018	2017
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)							
Total des charges d'exploitation	61 522 \$	61 612 \$	50 203 \$	19 859 \$	15 098 \$	53 976 \$	44 643 \$
Amortissement des immobilisations							
corporelles	(1 188)	(1 006)	(878)	(378)	(297)	(974)	(837)
Perte (profit) de change ¹⁾	287	(396)	(242)	(240)	(16)	(350)	256
Charge de rémunération liée à des							
acquisitions ²⁾	(942)	(2 963)	(4 584)	(158)	—	(266)	(942)
Amortissement des immobilisations							
incorporelles	(3 931)	(4 801)	(3 518)	(644)	(943)	(2 499)	(2 977)
Charge de rémunération à base d'actions ³⁾	(1 160)	(1 028)	(471)	(657)	(270)	(976)	(747)
Frais liés aux transactions ⁴⁾	—	—	—	(305)	—	(305)	—
Charges d'exploitation ajustées avant							
amortissement et dépréciation	54 588 \$	51 418 \$	40 510 \$	17 477 \$	13 572 \$	48 606 \$	39 396 \$
Total des produits des activités ordinaires	57 079 \$	42 612 \$	30 749 \$	20 097 \$	14 988 \$	56 166 \$	41 391 \$
Charges d'exploitation ajustées avant							
amortissement et dépréciation en % du							
total des produits des activités ordinaires . . .	95,6 %	120,7 %	131,7 %	87,0 %	90,6 %	86,5 %	95,2 %

1) Ces pertes et (profits) hors trésorerie sont liés à la conversion de devises.

2) Ces coûts représentent une portion du coût d'achat afférente aux obligations d'emploi continu de certains employés clés des entreprises acquises.

3) Il s'agit d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions aux termes de nos anciens régimes d'options (définition plus loin) à nos employés et administrateurs.

4) Ces frais se rapportent au placement et incluent les honoraires professionnels, de conseillers juridiques, de consultation et de comptables qui ne sont pas récurrents et n'auraient pas par ailleurs été engagés.

Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles correspondent aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation moins les nouvelles immobilisations corporelles. Le tableau suivant présente le rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et des flux de trésorerie disponibles.

	Exercices clos les 31 mars			Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017
(en milliers de dollars américains)					
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(10 023)\$	(10 935)\$	(14 889)\$	(7 318)\$	(9 097)\$
Nouvelles immobilisations corporelles	(937)	(2 418)	(2 428)	(1 511)	(841)
Flux de trésorerie disponibles	<u>(10 960)\$</u>	<u>(13 353)\$</u>	<u>(17 317)\$</u>	<u>(8 829)\$</u>	<u>(9 938)\$</u>

Résumé des facteurs influant sur notre rendement

La croissance et le succès futur de notre entreprise sont tributaires de nombreux facteurs, et plus particulièrement de ceux qui sont énumérés ci-après. Si ces facteurs présentent des occasions intéressantes pour notre entreprise, ils n'en posent pas moins des défis importants, dont certains sont décrits ci-après et dans la rubrique « Facteurs de risque » du prospectus.

Adoption de notre plateforme par le marché. Nous avons l'intention de continuer à pousser l'adoption de notre plateforme de commerce en adaptant nos solutions aux besoins des clients actuels et futurs, quelle que soit leur envergure ou nature. Il existe un potentiel important d'accroissement de la pénétration de notre marché adressable et

d'obtention de nouveaux clients. Nous devrions pouvoir réaliser ce potentiel en développant davantage nos produits et services, et en continuant d'investir dans des stratégies de commercialisation destinées à attirer de nouveaux clients pour notre plateforme tant dans nos créneaux existants que sur de nouveaux marchés internationaux. Nous projetons également d'évaluer soigneusement les occasions de proposer nos solutions à des entreprises œuvrant dans des marchés verticaux que nous ne servons pas à l'heure actuelle. Nous continuerons d'investir dans notre plateforme afin d'élargir la base de notre clientèle et de pousser l'adoption par le marché. Nos activités pourraient fluctuer à mesure que se feront ces investissements.

Adoption de Lightspeed Payments par les clients. Nous avons récemment lancé notre solution de traitement de paiement, Lightspeed Payments, auprès de nos clients du marché de détail américain. Lightspeed Payments devrait devenir une partie de plus en plus importante de nos activités à mesure qu'elle sera offerte à l'ensemble de notre clientèle dans tous les créneaux géographiques. Lightspeed Payments est conçue pour être une solution transparente et conviviale, et nous avons l'intention de l'offrir à des tarifs concurrentiels établis d'après un pourcentage du VTB traité électroniquement sur notre plateforme. Étant donné que Lightspeed Payments comptera pour une proportion croissante de nos produits des activités ordinaires, nous prévoyons que nos marges bénéficiaires baisseront légèrement, malgré l'augmentation marquée possible du total de nos produits des activités ordinaires, car la marge bénéficiaire de nos solutions de traitement de paiement est inférieure à celle de nos abonnements.

Ventes complémentaires et ventes de gammes supérieures à nos clients existants. Nos clients existants constituent des cibles de choix pour notre stratégie de « conquête graduelle » de ventes complémentaires et de ventes de gammes supérieures moyennant des frais de vente et de commercialisation supplémentaires minimales. Bon nombre de nos clients commencent par utiliser notre plateforme pour un besoin précis. Une fois qu'ils auront constaté les avantages et les nombreuses fonctionnalités de notre plateforme, ils seront conquis et se tourneront graduellement vers nos autres services tels que Lightspeed Loyalty, Lightspeed Analytics and Lightspeed Payments. Nous projetons de poursuivre nos investissements dans le développement de produits, la vente et la commercialisation, l'ajout de solutions à notre plateforme et l'augmentation de l'utilisation de nos solutions et de la sensibilisation à celles-ci. La croissance de nos produits et notre capacité d'atteindre la rentabilité et de la maintenir reposent sur notre capacité de conserver les relations clients existantes et de continuer d'étendre l'utilisation de la gamme complète de nos solutions chez nos clients.

Agrandir notre équipe de vente et de commercialisation. Notre capacité de faire croître de façon marquée nos produits des activités ordinaires dépendra largement de l'efficacité de nos efforts de vente et de commercialisation, à l'échelle nationale et mondiale. La vente et la commercialisation sont effectuées pour une grande part par une équipe interne dont le dynamisme est à la base de notre succès. Nous avons investi dans notre force de vente et continuerons d'y investir massivement, et prévoyons par conséquent que nos effectifs de vente continueront de grandir grâce à ces investissements.

Ventes à l'échelle mondiale. La demande mondiale de notre plateforme continuera de s'accroître, car les PME sont à la recherche de solutions de bout en bout avec des capacités omnicanales qui leur permettront de prospérer et de réussir dans un environnement opérationnel de plus en plus complexe. Nos possibilités de croissance à l'échelle mondiale sont donc importantes. En prévision de cette demande éventuelle, nous avons investi et continuerons d'investir dans le personnel et la commercialisation, et nous ferons des acquisitions stratégiques à l'extérieur de l'Amérique du Nord pour soutenir notre croissance mondiale.

Caractère saisonnier. Les produits des activités ordinaires liés au traitement des transactions devraient commencer à constituer une proportion croissante de la composition totale de nos produits en raison du lancement récent de Lightspeed Payments. Nous nous attendons à ce que nos résultats trimestriels reflètent davantage un caractère saisonnier. Même si la croissance rapide de notre base d'abonnés et la vente de gammes supérieures aux clients existants ont largement atténué à ce jour les tendances saisonnières de nos produits, nous prévoyons que nos produits liés au traitement des transactions afficheront davantage une corrélation avec le VTB des clients utilisant notre plateforme.

Monnaies étrangères. Notre monnaie de présentation et notre monnaie fonctionnelle sont le dollar américain, et la plus grande partie de nos produits des activités ordinaires, ainsi qu'une plus petite proportion de nos dépenses, est libellée en dollar américain. Notre siège social et une partie importante de nos employés sont situés à Montréal, au Canada, avec d'autres effectifs en Europe. Une partie importante de nos dépenses est donc libellée en dollar canadien

et en euro. Par conséquent, nos résultats d'exploitation subiront les contrecoups d'une diminution de la valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien et à l'euro. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » pour une analyse des fluctuations des taux de change et de leurs répercussions éventuelles sur nos résultats d'exploitation.

Principaux éléments du résultat d'exploitation

Produits

Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement. Nous tirons des produits essentiellement de la vente de licences d'abonnements à nos solutions logicielles pour les commerces de détail et les restaurants ainsi que des produits axés sur les transactions. Nous offrons des plans tarifaires conçus pour répondre aux besoins de nos clients actuels et prospectifs qui permettent aux solutions Lightspeed de s'adapter aux petites et moyennes entreprises tout au long de leur croissance. Nos plans d'abonnement sont d'ordinaire assortis d'une durée de un mois, de un an ou de plusieurs années, la plupart de nos clients optant pour des durées d'abonnement d'au moins 12 mois. Une partie significative de nos clients décide de payer leur contrat au complet d'avance, ce qui donne lieu à la création d'un solde de produits différés dans notre bilan. Les plans d'abonnement à nos solutions infonuagiques comprennent les services d'entretien et de soutien. Les clients achètent des plans d'abonnement directement auprès de nous ou par nos partenaires de canal.

Nous tirons également des produits axés sur les transactions en fournissant à nos clients la fonctionnalité permettant d'accepter les paiements des consommateurs. Ces produits se présentent sous la forme de frais de traitement de paiements et de frais de transactions, et représentent un pourcentage du VTB traité grâce à nos solutions offertes. Nous avons deux sources de produits axés sur les transactions : notre solution de traitement de paiements exclusive récemment lancée, Lightspeed Payments, et les ententes de partage de produits conclues avec nos partenaires de paiement intégrés.

Lightspeed Payments permet à nos clients d'accepter des paiements électroniques en boutique grâce à des terminaux connectés et en ligne. Vu son lancement récent, limité initialement à notre clientèle de commerce de détail aux États-Unis, Lightspeed Payments ne représente jusqu'ici qu'une source nominale de produits. Nous sommes d'avis que cette application deviendra une part de plus en plus importante de nos activités à mesure qu'elle deviendra accessible à notre clientèle élargie. L'offre d'une fonctionnalité de paiement totalement intégrée est hautement complémentaire de la plateforme que nous offrons à nos clients aujourd'hui et nous permettra de monétiser une plus grande part des 13,6 milliards de dollars du VTB traité sur notre plateforme SaaS infonuagique de commerce chaque année.

Nous continuons également d'appuyer notre ancienne solution de commerce de détail sur les lieux, que le client télécharge et installe sur son serveur. À mesure que nous faisons passer ce petit groupe de clients vers notre plateforme infonuagique, les produits provenant de notre solution sur les lieux devraient diminuer.

En outre, nous tirons des produits des commissions de référence de clients et des ententes de partage de produits de la part de nos partenaires vers lesquels nous dirigeons des commerçants ou qui vendent leurs applications grâce à notre marché d'applications et de thématiques. Aux termes de nos ententes conclues avec ces partenaires, ces produits peuvent être récurrents ou non récurrents.

Produits tirés des services aux commerçants. Les produits tirés des services aux commerçants sont généralement des produits ponctuels liés à la vente de matériel auquel nos solutions sont intégrées et à la vente de services professionnels en appui de l'installation et de la mise en place de nos solutions. Nous tirons des produits grâce à la vente de matériel périphérique POS comme les imprimantes de reçus, les tiroirs de caisses, les serveurs, les supports, les lecteurs de codes à barres, les terminaux de paiement et un assortiment d'accessoires, ainsi que notre produit Lite Server qui permet aux restaurants clients d'évoluer sur notre plateforme sans avoir besoin d'une connexion Internet active.

Même si nos solutions logicielles sont destinées à devenir des solutions clés en main qui peuvent être utilisées par le client dès leur livraison, nous fournissons des services professionnels aux clients dans certaines circonstances sous la forme d'installations et de mises en œuvre sur les lieux. Ces services de mise en œuvre sont généralement fournis grâce à un réseau de partenaires certifiés.

Coût direct des produits

Coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement. Le coût des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement se compose principalement des charges de personnel pour l'équipe de soutien et des coûts liés au maintien de l'infrastructure d'hébergement pour nos services. Les charges significatives comprennent les coûts liés à notre capacité du centre de données, les coûts directement liés à notre infrastructure infonuagique, notamment le total des salaires et avantages sociaux, la rémunération fondée sur des actions, le soutien de la clientèle et les redevances. Nous nous attendons à ce que le coût des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement augmente en dollars absolus et en pourcentage du total des produits en raison du profil de marge bénéficiaire plus faible de Lightspeed Payments par rapport au profil de marge bénéficiaire brute plus élevé de notre flux de produits tirés des abonnements aux logiciels.

Coût direct des produits tirés des services aux commerçants. Le coût des produits tirés des services aux commerçants comprend les coûts liés à nos solutions de matériel comme le coût d'acquisition des stocks de matériel informatique, notamment le prix d'achat du matériel, les charges liées aux tiers fournisseurs de services de traitement des commandes, les frais d'expédition et de manutention, ainsi que les rajustements de stocks.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs. Les frais généraux et administratifs se composent des charges de personnel, notamment la charge de rémunération à base d'actions, au titre des finances, de la comptabilité, des services juridiques, des services administratifs, des ressources humaines, des services informatiques, des TI, des frais juridiques et des frais professionnels, ainsi que d'autres charges liées au siège social. Nous nous attendons à ce que les frais généraux et frais administratifs augmentent en dollars absolus mais qu'ils diminuent exprimés en pourcentage du total des produits des activités ordinaires à mesure que nous focalisons sur les procédés, les systèmes et les contrôles afin que les fonctions de soutien interne soient à l'échelle de l'expansion de nos activités. Nous prévoyons également que les frais généraux et administratifs augmentent à mesure que nous engageons des coûts liés à la conformité à titre de société ouverte, notamment des frais accrus au chapitre des services comptables et juridiques. Voir « Facteurs de risque » pour une analyse des charges accrues que nous engagerons au moment de devenir une société ouverte.

Frais de recherche et développement. Les frais de recherche et développement se composent principalement des charges de personnel, notamment la charge de rémunération à base d'actions, en ce qui concerne les charges liées aux produits, la gestion, le développement et la conception des produits, ainsi que les coûts indirects imputés au siège social. Nous continuons de concentrer nos initiatives de recherche et développement sur l'ajout de nouvelles caractéristiques et solutions, outre l'expansion des fonctionnalités et le rehaussement de la convivialité de notre plateforme. Par le passé, ces frais ont été réduits grâce aux crédits d'impôt au titre du Programme de la recherche scientifique et développement expérimental (RS&DE) et au crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques, soit les « crédits d'impôt RS&DE » et le « crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques ». En tant que nouvelle société ouverte, nous ne pourrions plus réduire nos frais de recherche et développement grâce aux crédits remboursables au titre de la RS&DE, même si les crédits d'impôt pour les affaires électroniques demeureront disponibles, facteur qui entraînera l'augmentation de nos frais de recherche et développement. Cependant, nous restons admissibles aux crédits d'impôt RS&DE non remboursables en vertu de ce programme, qui sont admissibles pour réduire les impôts futurs payables et n'auront pas d'incidence directe sur nos frais de recherche et de développement. Nous nous attendons à ce que les frais de recherche et développement baissent par rapport au total des produits à mesure que nous réalisons des économies d'échelle supplémentaires grâce à notre expansion.

Frais de vente et de commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation se composent principalement des coûts de vente et de commercialisation, des charges de personnel, notamment la charge de rémunération à base d'actions, pour l'expansion des ventes et des affaires, du marketing, ainsi que d'une tranche des frais de soutien aux commerçants nécessaires pour l'intégration des nouveaux clients. Les autres coûts de vente et de commercialisation comprennent les commissions, les frais de déplacement ainsi que les coûts indirects imputés au siège social. Nous entendons poursuivre l'expansion des initiatives de vente et de commercialisation en vue d'attirer de nouveaux commerçants, de conserver les commerçants actuels et d'augmenter les produits tirés des clients nouveaux et actuels. Au fil du temps, nous nous attendons à ce que diminuent les frais de vente et de commercialisation exprimés en pourcentage du total des produits des activités ordinaires à mesure que nous obtenons des économies d'échelle de notre expansion.

Charges de rémunération liée à des acquisitions. Les charges de rémunération liée à des acquisitions représentent la partie du prix d'achat provenant des acquisitions payables sous réserve de l'exécution des obligations

permanentes au titre de l'emploi de certains employés clés des entreprises acquises. Cette partie du prix d'acquisition est amortie sur la période de service nécessaire pour ces employés clés.

Autres charges

Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables. Ces coûts incluent les coûts à l'égard de la variation de l'évaluation des actions privilégiées rachetables d'une période à l'autre. Avant la clôture du placement, l'ensemble de nos actions privilégiées rachetables sera converti en actions ordinaires et le passif sera réduit à néant avec une augmentation correspondante du capital-actions. Après la clôture du présent placement, les actions privilégiées n'auront aucune autre incidence sur nos résultats d'exploitation.

Résultats d'exploitation

Le tableau ci-après présente nos états consolidés de la perte et du résultat global pour les exercices 2018, 2017 et 2016 et pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017.

	Exercices clos les 31 mars			Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017	2018	2017
	(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)						
Produits							
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	51 144 \$	37 287 \$	24 638 \$	17 975 \$	13 343 \$	49 948 \$	37 098 \$
Services aux commerçants	5 935	5 325	6 111	2 122	1 645	6 218	4 293
	57 079	42 612	30 749	20 097	14 988	56 166	41 391
Coût direct des produits							
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	12 194	10 189	7 454	4 046	3 174	11 148	8 825
Services aux commerçants	5 285	4 813	5 033	1 924	1 325	5 463	3 812
	17 479	15 002	12 487	5 970	4 499	16 611	12 637
Marge brute	39 600	27 610	18 262	14 127	10 489	39 555	28 754
Charges d'exploitation							
Frais généraux et administratifs	9 225	9 054	7 742	3 443	2 589	8 997	6 702
Frais de recherche et développement	13 295	13 677	11 418	5 001	3 067	13 209	9 475
Frais de vente et de commercialisation	33 228	29 715	21 821	9 995	8 186	27 681	23 966
Amortissement des immobilisations corporelles	1 188	1 006	878	378	297	974	837
Perte (profit) de change	(287)	396	242	240	16	350	(256)
Charges de rémunération liée à des acquisitions	942	2 963	4 584	158	—	266	942
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 931	4 801	3 518	644	943	2 499	2 977
Total des charges d'exploitation	61 522	61 612	50 203	19 859	15 098	53 976	44 643
Perte d'exploitation	(21 922)	(34 002)	(31 941)	(5 732)	(4 609)	(14 421)	(15 889)
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(59 985)	(20 281)	(16 483)	(52 489)	(19 018)	(59 084)	(55 341)
Produit (charge) d'intérêts	(26)	73	(64)	9	(36)	100	(19)
Perte avant impôt sur le résultat	(81 933)	(54 210)	(48 488)	(58 212)	(23 663)	(73 405)	(71 249)

	Exercices clos les 31 mars			Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017	2018	2017
(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)							
Charge d'impôt							
Exigible	113	94	100	—	60	(5)	95
Différé	14 133	4 100	2 531	12 916	4 501	14 049	13 147
Total de la charge d'impôt	14 246	4 194	2 631	12 916	4 561	14 044	13 242
Perte nette et résultat global	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$	(71 128)\$	(28 224)\$	(87 449)\$	(84 491)\$
Perte par action – de base et diluée	(0,82)\$	(0,50)\$	(0,46)\$	(0,59)\$	(0,24)\$	(0,73)\$	(0,72)\$
Perte par action pro forma – de base et diluée¹⁾	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$

1) En supposant l'exécution des modifications du capital préclôture en vertu desquelles, entre autres, toutes les actions émises et en circulation de la Société seront regroupées à raison de ● pour 1. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».

Le tableau ci-après présente les charges de rémunération à base d'actions incluses dans les résultats d'exploitation pour les exercices 2018, 2017 et 2016 et pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017.

	Exercices clos les 31 mars			Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017	2018	2017
(en milliers de dollars américains)							
Coût direct des produits	43 \$	35 \$	21 \$	42 \$	11 \$	84 \$	28 \$
Frais généraux et administratifs	340	430	187	250	62	380	196
Frais de recherche et développement	412	110	93	115	135	(127)	258
Frais de vente et de commercialisation	365	453	170	250	62	639	265
Charge de rémunération à base d'actions	1 160	\$ 1 028	\$ 471	657	\$ 270	976	\$ 747

Résultats d'exploitation pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017

Produits

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Produits								
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	17 975	\$ 13 343	\$ 4 632	34,7 %	49 948	\$ 37 098	\$ 12 850	34,6 %
Services aux commerçants	2 122	1 645	477	29,0 %	6 218	4 293	1 925	44,8 %
Total des produits	20 097	\$ 14 988	\$ 5 109	34,1 %	56 166	\$ 41 391	\$ 14 775	35,7 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :								
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	89,4 %	89,0 %			88,9 %	89,6 %		
Services aux commerçants	10,6 %	11,0 %			11,1 %	10,4 %		
Total des produits	100,0 %	100,0 %			100,0 %	100,0 %		

Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement

Les produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement ont augmenté de 12,9 millions de dollars, soit de 34,6 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018, comparativement à la période de neuf mois

close le 31 décembre 2017. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse des produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements. Le nombre de nouveaux emplacements clients utilisant notre plateforme a augmenté d'environ 39 000 emplacements clients au 31 décembre 2017 pour passer à plus de 47 000 emplacements clients utilisant notre plateforme au 31 décembre 2018. En outre, le VTB traité par nos plateformes a augmenté pour passer de 8,0 milliards de dollars pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 11,0 milliards de dollars pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018, ce qui atteste l'utilisation accrue de notre plateforme. Les clients adoptant des modules supplémentaires de notre plateforme de commerce ont également contribué à la hausse des produits tirés des licences d'abonnement au cours de la période.

Les produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement ont crû de 4,6 millions de dollars, soit de 34,7 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2018, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse de nos produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements. La hausse du nombre de nouveaux emplacements clients utilisant notre plateforme est conforme à la hausse à la fin de la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 et le VTB traité dans nos plateformes a augmenté pour passer de 2,8 milliards de dollars pour le trimestre clos le 31 décembre 2017 à 3,8 milliards de dollars pour le trimestre clos le 31 décembre 2018, ce qui atteste l'utilisation accrue de notre plateforme. Les clients adoptant des modules supplémentaires de notre plateforme de commerce ont également contribué à la hausse des produits tirés des licences d'abonnement au cours de la période.

Services aux commerçants

Les produits tirés des services aux commerçants pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 ont augmenté de 1,9 million de dollars, soit de 44,8 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017, principalement en raison de la hausse des ventes de notre matériel aux nouveaux clients au cours de la période.

Les produits tirés des services aux commerçants pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 ont augmenté de 0,5 million de dollars, soit de 29,0 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017, principalement en raison de la hausse des ventes de notre matériel aux nouveaux clients au cours de la période.

Coût direct des produits

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Coût direct des produits								
Produits tirés de la vente de								
logiciels et de solutions								
de paiement	4 046 \$	3 174 \$	872 \$	27,5 %	11 148 \$	8 825 \$	2 323 \$	26,3 %
Services aux								
commerçants	1 924	1 325	599	45,2 %	5 463	3 812	1 651	43,3 %
Coût total des produits . . .	<u>5 970</u>	<u>4 499</u>	<u>1 471</u>	<u>32,7 %</u>	<u>16 611</u>	<u>12 637</u>	<u>3 974</u>	<u>31,4 %</u>
Pourcentage du total des								
produits des activités								
ordinaires :								
Produits tirés de la vente de								
logiciels et de solutions								
de paiement	20,1 %	21,2 %			19,8 %	21,3 %		
Services aux								
commerçants	9,6 %	8,8 %			9,7 %	9,2 %		
Coût total des produits	<u>29,7 %</u>	<u>30,0 %</u>			<u>29,5 %</u>	<u>30,5 %</u>		

Coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement

Le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a augmenté de 2,3 millions de dollars, soit de 26,3 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. La hausse est principalement attribuable à la hausse des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme, ce qui donne lieu à une hausse de 2,3 millions de dollars des frais de soutien sur la période précédente et à une hausse de 0,3 million de dollars des coûts d'hébergement différentiels compensés par une diminution de nos redevances d'environ le même montant. La hausse de 26,3 % ne correspondait pas à la croissance des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement de 34,6 % principalement attribuable à l'adaptation et aux efficiences réalisées à mesure que notre clientèle a continué de s'élargir, mais nous avons maintenu nos effectifs internes. En conséquence, le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement en pourcentage des produits a diminué pour passer de 21,3 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 19,8 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

Le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a augmenté de 0,9 million de dollars, soit de 27,5 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. La hausse est principalement attribuable à la hausse des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme, ce qui donne lieu à une hausse de 0,9 million de dollars des frais de soutien par rapport à la même période de l'exercice précédent et à une hausse de 0,1 million de dollars des coûts d'hébergement différentiels, compensés par une diminution de nos redevances d'environ le même montant. La hausse de 27,5 % ne correspondait pas à la croissance des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement de 34,7 % principalement attribuable à l'adaptation et aux efficiences réalisées à mesure que notre clientèle a continué de s'élargir, mais nous avons maintenu nos effectifs internes. En conséquence, le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement en pourcentage des produits a diminué pour passer de 21,2 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2017 à 20,1 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2018.

Coût direct des produits tirés des services aux commerçants

Le coût direct des produits tirés des services aux commerçants pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a augmenté de 1,7 million de dollars, soit de 43,3 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017, principalement en raison de la hausse des ventes de notre matériel aux nouveaux clients au cours de la période.

Le coût direct des produits tirés des services aux commerçants pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a augmenté de 0,6 million de dollars, soit de 45,2 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. La hausse est principalement attribuable à la hausse des ventes de notre matériel aux nouveaux clients au cours de la période.

Marge brute

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)							
Marge brute	14 127	\$ 10 489	\$ 3 638	34,7 %	39 555	\$ 28 754	\$ 10 801	37,6 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	70,3 %	70,0 %			70,4 %	69,5 %		

La marge brute a augmenté de 10,8 millions de dollars pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de nos produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements à la suite d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme et d'un accroissement du VTB traité dans nos plateformes. L'augmentation des frais de soutien découlant du nombre supplémentaire d'emplacements clients a partiellement compensé les produits additionnels. En conséquence de cette croissance supplémentaire et des échelles réalisées, la marge brute en pourcentage des produits a augmenté pour passer de 69,5 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 70,4 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

La marge brute a augmenté de 3,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de nos produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements à la suite d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme et d'un accroissement du VTB traité dans nos plateformes. L'augmentation des frais de soutien découlant du nombre supplémentaire d'emplacements clients a compensé les produits additionnels et maintenu notre marge brute en pourcentage des produits.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)							
Frais généraux et administratifs	3 443	\$ 2 589	\$ 854	33,0 %	8 997	\$ 6 702	\$ 2 295	34,2 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	17,1 %	17,3 %			16,0 %	16,2 %		

Les frais généraux et administratifs pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 ont augmenté de 2,3 millions de dollars, en hausse de 34,2 % comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. Au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre, 2018, une charge additionnelle de 1,3 million de dollars a résulté de la hausse des salaires et avantages à mesure que nous avons continué d'adapter nos activités administratives avec des effectifs supplémentaires dans nos services des finances, des ressources humaines, des services juridiques, des technologies de l'information et des données. D'une manière générale, notre effectif administratif a augmenté pour passer de 71 employés au cours de la période précédente à 104 employés. Nous avons également enregistré une hausse de 0,5 million de dollars de nos frais de recrutement, des autres coûts d'exploitation et de frais professionnels à la suite de notre placement, ainsi qu'une hausse de la charge de créances douteuses de 0,2 million de dollars découlant de la mise en œuvre de la nouvelle norme comptable IFRS 9. En raison de la hausse des effectifs, les autres coûts de personnel ont donné lieu à une hausse de 0,3 million de dollars pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018. Nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 16,2 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 16,0 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

Les frais généraux et administratifs pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 ont augmenté de 0,9 million de dollars comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2018, une charge additionnelle de 0,7 million de dollars a résulté de la hausse des frais de personnel à mesure que nous avons continué d'adapter nos activités administratives avec des effectifs supplémentaires dans nos services des finances, des ressources humaines, des services juridiques des technologies de l'information et des données. En raison de la hausse des effectifs, d'autres coûts de personnel ont donné lieu à une hausse de 0,1 million de dollars pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018. Nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 sont restés stables par rapport au trimestre clos le 31 décembre 2017.

Recherche et développement

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)							
Frais de recherche et développement	5 001	\$ 3 067	\$ 1 934	63,1 %	13 209	\$ 9 475	\$ 3 734	39,4 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :	24,9 %	20,5 %			23,5 %	22,9 %		

Les frais de recherche et développement pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 ont augmenté de 3,7 millions de dollars, soit de 39,4 %, par rapport à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. Les charges salariales et charges liées aux avantages supplémentaires de 2,7 millions de dollars ont eu l'incidence la plus importante sur les frais de recherche et développement pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018. Les effectifs de recherche et développement de 190 employés à la fin de la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 ont augmenté de 27,5 % contre 149 employés à la fin de la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. La diminution des crédits d'impôt reçus de 1,1 million de dollars a eu une incidence supplémentaire comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 résultant de plusieurs périodes de crédits d'impôt reçus au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. À la suite de ce qui précède, nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits ont augmenté pour passer de 22,9 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 23,5 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

Les frais de recherche et développement pour le trimestre close le 31 décembre 2018 ont augmenté de 1,9 million de dollars, soit de 63,1 %, par rapport au trimestre clos le 31 décembre 2017. Des charges salariales et autres frais de personnel de 1,6 million de dollars ont eu l'incidence la plus importante sur les frais de recherche et développement pour le trimestre clos le 31 décembre 2018. La diminution des crédits d'impôt reçus de 0,3 million de dollars a eu une incidence supplémentaire comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017 résultant de plusieurs périodes de crédits d'impôt reçus au cours du trimestre clos le 31 décembre 2017. À la suite de ce qui précède, nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits ont augmenté pour passer de 20,5 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2017 à 24,9 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2018.

Vente et commercialisation

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)							
Frais de vente et de commercialisation . . .	9 995 \$	8 186 \$	1 809 \$	22,1 %	27 681 \$	23 966 \$	3 715 \$	15,5 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	49,7 %	54,6 %			49,3 %	57,9 %		

Les frais de vente et de commercialisation pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 ont augmenté de 3,7 millions de dollars, soit de 15,5 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. Les efforts visant à constituer nos produits à base de transactions ont contribué à l'augmentation des frais de vente et de commercialisation en raison du personnel supplémentaire afin de faciliter la croissance prévue. Quelque 3,5 millions de dollars de charges supplémentaires provenaient des frais de personnel; cependant, la capitalisation des commissions de ventes pour employés de 0,7 million de dollars a réduit l'accroissement des frais de personnel à 2,9 millions de dollars d'une manière générale. Nos effectifs ont augmenté de 17,3 %, passant de 202 employés à la fin de la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 237 employés à la fin de la période de neuf mois close le 31 décembre 2018. Des frais supplémentaires de 0,9 million de dollars ont été engagés avec l'augmentation de conférences, de formations pour nos équipes de marketing et des dépenses de publicité, d'acquisition et de croissance, notamment les paiements effectués à nos partenaires de distribution en tant que commissions de revendeur après la mise en œuvre de la norme comptable IFRS 15. À la suite de ce qui précède, les frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 57,9 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2017 à 49,3 % pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

Les frais de vente et de commercialisation pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 ont augmenté de 1,8 million de dollars, soit de 22,1 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. Les efforts visant à constituer nos produits à base de transactions ont contribué à l'augmentation des frais de vente et de commercialisation en raison du personnel supplémentaire afin de faciliter la croissance prévue. Quelque 1,1 million de dollars de charges supplémentaires se rapportaient aux salaires et autres frais de personnel; cependant, la capitalisation des commissions de ventes pour employés de 0,2 million de dollars a réduit l'accroissement des frais de personnel à 0,9 million de dollars d'une manière générale. Des frais supplémentaires de 0,8 million de dollars ont été engagés avec l'augmentation de conférences, de formations pour nos équipes de marketing et des dépenses de publicité, d'acquisition

et de croissance, notamment les paiements effectués à nos partenaires de distribution en tant que commissions de revendeur après la mise en œuvre de la norme comptable IFRS 15. À la suite de ce qui précède, les frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 54,6 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2017 à 49,7 % pour le trimestre clos le 31 décembre 2018.

Amortissement des immobilisations corporelles

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Amortissement des immobilisations corporelles	378 \$	297 \$	81 \$	27,3 %	974 \$	837 \$	137 \$	16,4 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	1,9 %	2,0 %			1,7 %	2,0 %		

L'amortissement des immobilisations corporelles pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a augmenté de 16,4 % comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. Moins d'améliorations locatives ont été réalisées à nos bureaux au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 à la suite du quasi-achèvement des améliorations locatives au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2017, facteur qui a donné lieu à une hausse marginale de la charge pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018.

L'amortissement des immobilisations corporelles pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a augmenté de 27,3 % comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. Moins d'améliorations locatives ont été réalisées à nos bureaux au cours du trimestre clos le 31 décembre 2018 à la suite du quasi-achèvement des améliorations locatives à notre siège social avant le 31 décembre 2017, facteur qui a donné lieu à une hausse marginale de la charge pour le trimestre clos le 31 décembre 2018.

Perte (profit) de change

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Perte (profit) de change . . .	240 \$	16 \$	224 \$	1 400,0 %	350 \$	(256) \$	606 \$	(236,7)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	1,2 %	0,1 %			0,6 %	(0,6)%		

La perte de change pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 s'est élevée à 0,4 million de dollars comparativement à un gain de 0,3 million de dollars au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. Cette perte s'explique par le raffermissement des devises en termes de dollars américains. Les éléments compris dans nos résultats sont évalués dans la monnaie fonctionnelle (dollar américain) et les transactions en devises sont converties dans la monnaie fonctionnelle à l'aide des taux de change pratiqués à la date des transactions ou lorsque des éléments sont réévalués, les gains et pertes étant comptabilisés par la suite.

La perte de change pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a augmenté de 0,2 million de dollars comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. Cette perte s'explique par le raffermissement des devises en termes de dollars américains. Les éléments compris dans nos résultats sont évalués dans la monnaie fonctionnelle (dollar américain) et les transactions en devises sont converties dans la monnaie fonctionnelle à l'aide des taux de change pratiqués à la date des transactions ou lorsque des éléments sont réévalués, les gains et pertes étant comptabilisés par la suite.

Charges de rémunération liée à des acquisitions

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Charges de rémunération liée à des acquisitions	158 \$	— \$	158 \$	100 %	266 \$	942 \$	(676)\$	(71,8)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,8 %	—			0,5 %	2,3 %		

Les charges de rémunération liée à des acquisitions pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 ont diminué de 0,7 million de dollars, soit de 71,8 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. La diminution est attribuable à notre acquisition de SEOshop Group B.V. (« **SEOshop** »), fournisseur de solutions de commerce électronique infonuagiques qui permettent aux commerçants en ligne de créer et de gérer une vitrine numérique, en août 2015. Nous avons émis des instruments de capitaux propres conditionnels pour notre acquisition de SEOshop et ces instruments de capitaux propres conditionnels n'étaient pas inclus dans la contrepartie totale liée à l'acquisition, mais ont plutôt été traités comme une charge de rémunération liée à l'acquisition au titre des services postérieurs au regroupement reçus sur une période de 2 ans à partir de la date d'acquisition. Cette période de deux ans a pris fin en août 2017.

Les charges de rémunération liée à des acquisitions pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 ont augmenté de 0,2 million de dollars comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. L'augmentation est attribuable à notre acquisition de ReUp Technologies Inc. (« **ReUp** »), fournisseur de solutions de fidélisation de commerce électronique qui permettent aux commerçants en ligne de tirer parti des tendances d'achat de la clientèle, en juillet 2018. Nous avons émis des instruments de capitaux propres conditionnels pour notre acquisition de ReUp et ces instruments de capitaux propres conditionnels n'étaient pas inclus dans la contrepartie totale liée à l'acquisition, mais ont plutôt été traités comme une charge de rémunération liée à l'acquisition au titre des services postérieurs au regroupement reçus sur une période de deux ans à partir de la date d'acquisition, laquelle période prendra fin en juillet 2020.

Amortissement des immobilisations incorporelles

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Amortissement des immobilisations incorporelles	644 \$	943 \$	(299)\$	-31,7 %	2 499 \$	2 977 \$	(478)\$	(16,1)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	3,2 %	6,3 %			4,4 %	7,2 %		

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a diminué de 0,5 million de dollars, soit de 16,1 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. La diminution est principalement attribuable à des ajouts particuliers effectués au cours de périodes précédentes totalement amortis au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2017, sans incidence pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018. Les acquisitions supplémentaires d'immobilisations incorporelles pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 étaient inférieures aux périodes précédentes, ce qui a contribué à la diminution du coût.

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a diminué de 0,3 million de dollars, soit de 31,7 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. La diminution est principalement attribuable à des ajouts particuliers effectués au cours de périodes précédentes totalement amortis au cours du trimestre clos le 31 décembre 2017, sans incidence pour le trimestre clos le 31 décembre 2018. Les

acquisitions supplémentaires d'immobilisations incorporelles pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 étaient inférieures aux périodes précédentes, ce qui a contribué à la diminution du coût.

Autres produits (charges)

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Perte de juste valeur								
sur les actions								
privilégiées								
rachetables	(52 489)\$	(19 018)\$	(33 471)\$	176,0 %	(59 084)\$	(55 341)\$	(3 743)\$	6,8 %
Pourcentage du total								
des produits des								
activités								
ordinaires	(261,2)%	(126,9)%			(105,2)%	(133,7)%		

Les autres produits (charges) comprennent principalement les gains ou pertes sur les actions privilégiées rachetables qui sont évalués à la juste valeur, ainsi que les (produits) charges d'intérêts.

La perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a augmenté de 3,7 millions de dollars, soit de 6,8 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. La hausse est principalement attribuable à l'accroissement de la valeur des actions privilégiées de série E au troisième trimestre de l'exercice 2019, facteur qui a contribué à la hausse de la perte sur les actions privilégiées rachetables.

La perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a augmenté de 33,5 millions de dollars, soit de 176,0 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. La hausse est principalement attribuable à l'accroissement de la valeur des actions privilégiées de série E au cours du trimestre clos le 31 décembre 2018, ce qui a contribué à la hausse de la perte sur les actions privilégiées rachetables.

Impôt sur le résultat

	Trimestres clos les 31 décembre				Périodes de neuf mois closes les 31 décembre			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)								
Charge d'impôt								
Exigible	— \$	60 \$	(60)\$	(100)%	(5)\$	95 \$	(100)\$	(105,3)%
Différé	12 916	4 501	8 415	187,0 %	14 049	13 147	902	6,9 %
Total de la charge								
d'impôt	12 916	4 561	8 355	183,2 %	14 044	13 242	802	6,1 %
Pourcentage du total des								
produits des activités								
ordinaires :								
Exigible	0,0 %	0,4 %			0,0 %	0,2 %		
Différé	64,3 %	30,0 %			25,0 %	31,8 %		
Total de la charge d'impôt . .	64,3 %	30,4 %			25,0 %	32,0 %		

La charge d'impôt exigible pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a diminué de 0,1 million de dollars, soit de 105,3 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017.

La charge d'impôt différé pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018 a augmenté de 0,9 million de dollars, soit de 6,9 %, comparativement à la période de neuf mois close le 31 décembre 2017. La hausse est

principalement attribuable à la perte accrue de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2018, facteur qui a généré un solde fiscal selon la Partie VI.I plus important conformément à la LIR.

La charge d'impôt exigible pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a diminué de 0,1 million de dollars, soit de 100 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017.

La charge d'impôt différé pour le trimestre clos le 31 décembre 2018 a augmenté de 8,4 millions de dollars, soit de 187,0 %, comparativement au trimestre clos le 31 décembre 2017. La hausse est principalement attribuable à la perte accrue à l'accroissement de la juste valeur des actions privilégiées rachetables au cours du trimestre clos le 31 décembre 2018, facteur qui a généré un solde fiscal selon la Partie VI.I plus important conformément à la LIR.

Résultats d'exploitation pour les exercices clos les 31 mars 2018 et 2017

Produits

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Produits				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	51 144 \$	37 287 \$	13 857 \$	37,2 %
Services aux commerçants	5 935	5 325	610	11,5 %
Total des produits	<u>57 079 \$</u>	<u>42 612 \$</u>	<u>14 467 \$</u>	<u>34,0 %</u>
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	89,6 %	87,5 %		
Services aux commerçants	10,4 %	12,5 %		
Total des produits	<u>100,0 %</u>	<u>100,0 %</u>		

Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement

Les produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement ont crû de 13,9 millions de dollars, soit de 37,2 % pour l'exercice 2018, comparativement à l'exercice 2017. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance des produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements. Le nombre de nouveaux emplacements clients utilisant notre plateforme a augmenté pour passer d'environ 35 000 emplacements clients au 31 mars 2017 à 41 000 emplacements clients au 31 mars 2018. En outre, le VTB traité par nos plateformes a augmenté, passant de 7,1 milliards de dollars pour l'exercice 2017 à 10,6 milliards de dollars pour l'exercice 2018, ce qui atteste l'utilisation accrue de notre plateforme. Les clients adoptant des modules supplémentaires de notre plateforme de commerce ont également contribué à la hausse des produits tirés des licences d'abonnement au cours de la période.

Services aux commerçants

Les produits tirés des services aux commerçants pour l'exercice 2018 ont augmenté de 0,6 million de dollars, soit de 11,5 %, comparativement à l'exercice 2017. La hausse est principalement attribuable à l'augmentation du matériel vendu à mesure que nous avons élargi notre clientèle.

Coût direct des produits

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Coût direct des produits				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	12 194 \$	10 189 \$	2 005 \$	19,7 %
Services aux commerçants	5 285	4 813	472	9,8 %
Coût total des produits	<u>17 479 \$</u>	<u>15 002 \$</u>	<u>2 477 \$</u>	<u>16,5 %</u>
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	21,4 %	23,9 %		
Services aux commerçants	9,3 %	11,3 %		
Coût total des produits	<u>30,6 %</u>	<u>35,2 %</u>		

Coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement

Le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement pour l'exercice 2018 a augmenté de 2,0 millions de dollars, soit de 19,7 %, comparativement à l'exercice 2017. La hausse est principalement attribuable à l'augmentation des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme, ce qui donne lieu à une hausse de 1,5 million de dollars des frais de soutien par rapport à la période précédente et à une hausse de 0,5 million de dollars des frais de redevances différentiels liés aux produits de logiciel tiers qui ont commencé à la fin de l'exercice 2017 et qui se sont accélérés au cours de l'exercice 2018. La hausse de 19,7 % ne correspondait pas à la croissance de 37,2 % des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement principalement attribuable à l'adaptation et aux efficacités réalisées à mesure que notre clientèle a continué de s'élargir, mais nous avons maintenu nos effectifs internes. À la suite de ce qui précède, le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement en pourcentage des produits a diminué pour passer de 23,9 % pour l'exercice 2017 à 21,4 % pour l'exercice 2018.

Coût direct des produits tirés des services aux commerçants

Le coût direct des produits tirés des services aux commerçants pour l'exercice 2018 a augmenté de 0,5 million de dollars, soit de 9,8 %, comparativement à l'exercice 2017. La hausse est principalement attribuable à l'augmentation du matériel vendu à mesure que nous avons élargi notre clientèle.

Marge brute

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Marge brute	39 600 \$	27 610 \$	11 990 \$	43,4 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	69,4 %	64,8 %		

La marge brute a augmenté de 12,0 millions de dollars pour l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de nos produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements à la suite d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme et d'un accroissement du VTB traité dans nos plateformes. L'augmentation des frais de soutien découlant du nombre supplémentaire d'emplacements clients a partiellement compensé les produits additionnels. À la suite de cette croissance supplémentaire et des échelles réalisées, la marge brute en pourcentage des produits a augmenté pour passer de 64,8 % pour l'exercice 2017 à 69,4 % pour l'exercice 2018.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Frais généraux et administratifs	9 225 \$	9 054 \$	171	\$1,9 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires . . .	16,2 %	21,2 %		

Les frais généraux et administratifs pour l'exercice 2018 ont augmenté de 0,2 million de dollars, soit de 1,9 %, comparativement à l'exercice 2017. Au cours de l'exercice 2018, une charge additionnelle de 0,8 million de dollars a résulté de la hausse des salaires et avantages à mesure que nous avons continué d'adapter nos activités administratives avec des effectifs supplémentaires dans nos services des finances, des ressources humaines, des technologies de l'information et des données. D'une manière générale, notre effectif administratif a augmenté de 18,8 % pour passer de 64 employés, au cours de la période précédente, à 76 employés. L'incidence de l'accroissement des effectifs sur les coûts a été partiellement compensée par une réduction de la charge de créances douteuses et une réduction de nos frais de recrutement. À la suite de ce qui précède, nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 21,1 % au cours de l'exercice 2017 à 16,2 % au cours de l'exercice 2018.

Recherche et développement

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Frais de recherche et développement	13 295 \$	13 677 \$	(382)\$	(2,8)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	23,3 %	32,1 %		

Les frais de recherche et développement pour l'exercice 2018 ont diminué de 0,4 million de dollars, soit de 2,8 %, comparativement à l'exercice 2017. La diminution est principalement attribuable aux crédits d'impôt supplémentaires de 1,8 million de dollars reçus au cours de l'exercice qui ont réduit les frais de recherche et développement, et qui ont été partiellement compensés par une hausse de 1,1 million de dollars des salaires en raison d'une hausse de l'effectif moyen de 3,0 % entre l'exercice 2017 et l'exercice 2018. La hausse de l'effectif a également fait augmenter de 0,3 million de dollars les autres frais de personnel. À la suite de ce qui précède, nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits ont diminué, passant de 32,1 % pour l'exercice 2017 à 23,3 % pour l'exercice 2018.

Vente et commercialisation

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Frais de vente et de commercialisation	33 228 \$	29 715 \$	3 513 \$	11,8 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	58,2 %	69,7 %		

Les frais de vente et de commercialisation pour l'exercice 2018 ont augmenté de 3,5 millions de dollars, soit de 11,8 %, comparativement à l'exercice 2017. Les efforts visant à constituer nos produits à base de transactions ont contribué à l'augmentation des frais de vente et de commercialisation en raison du personnel supplémentaire afin de faciliter la croissance prévue. Quelque 2,0 millions de dollars de charges supplémentaires se rapportaient aux salaires et avantages. Nos effectifs ont augmenté de 14,8 %, passant de 182 employés au cours de l'exercice 2017 à 209 employés au cours de l'exercice 2018. Des frais supplémentaires de 1,5 million de dollars ont été engagés avec l'augmentation de conférences, de formations pour nos équipes de marketing, ainsi que les dépenses de publicité, d'acquisition et de croissance. À la suite de ce qui précède, nos frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 69,7 % au cours de l'exercice 2017 à 58,2 % au cours de l'exercice 2018.

Amortissement des immobilisations corporelles

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Amortissement des immobilisations corporelles	1 188 \$	1 006 \$	182 \$	18,1 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :	2,1 %	2,4 %		

L'amortissement des immobilisations corporelles pour l'exercice 2018 a augmenté de 0,2 million de dollars, soit de 18,1 %, comparativement à l'exercice 2017. L'augmentation se rapportait principalement à l'amortissement des améliorations locatives à notre siège social quasi réalisées au cours de l'exercice 2018 et partiellement au cours de l'exercice 2017.

Perte (profit) de change

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Perte (profit) de change	(287)\$	396 \$	(683)\$	(172,5)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires . .	(0,5)%	0,9 %		

La perte de change pour l'exercice 2018 s'est élevée à 0,3 million de dollars comparativement à une perte de 0,4 million de dollars au cours de l'exercice 2017. Cette perte s'explique par la dépréciation des devises en termes de dollars américains. Les éléments compris dans nos résultats sont évalués dans la monnaie fonctionnelle (dollar américain) et les transactions en devises sont converties dans la monnaie fonctionnelle à l'aide des taux de change pratiqués à la date des transactions ou lorsque des éléments sont réévalués à la fin de la période, les gains et pertes qui en résultent étant comptabilisés par la suite.

Charges de rémunération liée à des acquisitions

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Charges de rémunération liée à des acquisitions	942 \$	2 963 \$	(2 021)\$	(68,2)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires . .	1,7 %	7,0 %		

Les charges de rémunération liée à des acquisitions pour l'exercice 2018 ont diminué de 2,0 millions de dollars, soit de 68,2 %, comparativement à l'exercice 2017. Nous avons émis des instruments de capitaux propres conditionnels pour notre acquisition de SEOshop et ces instruments de capitaux propres conditionnels n'étaient pas inclus dans les contreparties totales liées à l'acquisition, mais ont plutôt été traités comme une charge de rémunération liée à l'acquisition au titre des services postérieurs au regroupement reçus sur une période de deux ans à partir de la date d'acquisition. La diminution est attribuable à la durée de deux ans d'instruments de capitaux propres conditionnels émis pour notre acquisition de SEOshop. Cette durée a pris fin en août 2017.

Amortissement des immobilisations incorporelles

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 931 \$	4 801 \$	(870)\$	(18,1)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires . .	6,9 %	11,3 %		

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour l'exercice 2018 a diminué de 0,9 million de dollars, soit de 18,1 %, comparativement à l'exercice 2017. La diminution est principalement attribuable à des ajouts particuliers effectués au cours de périodes précédentes totalement amortis au cours de l'exercice 2017, sans incidence au cours de l'exercice 2018. Les acquisitions supplémentaires d'immobilisations incorporelles pour l'exercice 2018 étaient inférieures aux périodes précédentes, ce qui a contribué à la diminution du coût.

Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(59 985)\$	(20 281)\$	(39 704)\$	(195,8)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	(105,1)%	(47,6)%		

La perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables pour l'exercice 2018 a augmenté de 39,7 millions de dollars, soit de 195,8 %, comparativement à l'exercice 2017. La hausse est principalement attribuable à l'émission d'actions privilégiées rachetables additionnelles au cours de l'exercice 2018 et à l'accroissement de la juste valeur des actions privilégiées rachetables émises récemment et dans le passé, ce qui a contribué à la hausse de la perte sur les actions privilégiées rachetables.

Impôt sur le résultat

	Exercices clos les 31 mars			
	2018	2017	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Charge d'impôt				
Exigible	113 \$	94 \$	19 \$	20,2 %
Différé	14 133	4 100	10 033	244,7 %
Total de la charge d'impôt	14 246 \$	4 194 \$	10 052 \$	239,7 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :				
Exigible	0,2 %	0,2 %		
Différé	24,8 %	9,6 %		
Total de la charge d'impôt	25,0 %	9,8 %		

La charge d'impôt exigible pour l'exercice 2018 a augmenté de 0,02 million de dollars, soit de 20,2 %, comparativement à l'exercice 2017.

La charge d'impôt différé pour l'exercice 2018 a augmenté de 10,0 millions de dollars, soit de 244,7 %, comparativement à l'exercice 2017. La hausse est principalement attribuable à la perte accrue de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables au cours de l'exercice 2018, facteur qui a généré un solde fiscal selon la Partie VI.I plus important conformément à la LIR.

Résultats d'exploitation pour les exercices clos les 31 mars 2017 et 2016

Produits

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Produits				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	37 287 \$	24 638 \$	12 649 \$	51,3 %
Services aux commerçants	5 325	6 111	(786)	(12,9) %
Total des produits	<u>42 612 \$</u>	<u>30 749 \$</u>	<u>11 863 \$</u>	<u>38,6 %</u>
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	87,5 %	80,1 %		
Services aux commerçants	12,5 %	19,9 %		
Total des produits	<u>100,0 %</u>	<u>100,0 %</u>		

Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement

Les produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement ont crû de 12,6 millions de dollars, soit de 51,3 % pour l'exercice 2017, comparativement à l'exercice 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de nos produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements. Le nombre de nouveaux emplacements clients utilisant notre plateforme a augmenté pour passer d'environ 35 000 emplacements clients au 31 mars 2016 à environ 27 500 emplacements clients au 31 mars 2017. En outre, le VTB traité par nos plateformes a crû pour passer de 4,6 milliards de dollars pour l'exercice 2016 à 7,1 milliards de dollars pour l'exercice 2017, ce qui atteste l'utilisation accrue de notre plateforme. Les clients adoptant des modules supplémentaires de notre plateforme de commerce ont également contribué à la hausse des produits tirés des licences d'abonnement au cours de la période. Par ailleurs, l'exercice 2017 englobe l'incidence sur 12 mois de l'acquisition de SEOshop en août de l'exercice 2016, ce qui a donné lieu à la comptabilisation d'un montant de produits plus élevé pour l'exercice.

Services aux commerçants

Les produits tirés des services aux commerçants pour l'exercice 2017 ont diminué de 0,8 million de dollars, soit de 12,9 %, comparativement à l'exercice 2016. La baisse est principalement attribuable à notre réorientation vers les produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement au cours de la période.

Coût direct des produits

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Coût direct des produits				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	10 189 \$	7 454 \$	2 735 \$	36,7 %
Services aux commerçants	4 813	5 033	(220)	-4,4 %
Coût total des produits	<u>15 002 \$</u>	<u>12 487 \$</u>	<u>2 515 \$</u>	<u>20,1 %</u>
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :				
Produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement	23,9 %	24,2 %		
Services aux commerçants	11,3 %	16,4 %		
Coût total des produits	<u>35,2 %</u>	<u>40,6 %</u>		

Coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement

Le coût direct des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement pour l'exercice 2017 a augmenté de 2,7 millions de dollars, soit de 36,7 %, comparativement à l'exercice 2016. La hausse est principalement attribuable à la hausse des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme, ce qui a donné lieu à une hausse de 2,5 millions de dollars des frais de soutien. Nos frais de soutien plus élevés comprenaient l'incidence de la hausse des coûts liés aux employés supplémentaires découlant de notre acquisition de SEOshop qui étaient inclus pour la période de sept mois au cours de l'exercice 2016 mais englobaient l'incidence sur l'exercice 2017 dans son intégralité. L'augmentation du coût direct des produits tirés des paiements de logiciels est proportionnelle à l'augmentation de 51,3 % des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement ce qui est principalement attribuable aux mesures d'adaptation et aux efficacités réalisées.

Coût direct des produits tirés des services aux commerçants

Le coût direct des produits tirés des services aux commerçants pour l'exercice 2017 a diminué de 0,2 million de dollars, soit de 4,4 %, comparativement à l'exercice 2016. La baisse est principalement attribuable à notre réorientation vers les activités liées aux logiciels et aux paiements.

Marge brute

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Marge brute	27 610 \$	18 262 \$	9 348 \$	51,2 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires . . .	64,8 %	59,4 %		

La marge brute a augmenté de 9,3 millions de dollars pour l'exercice 2017 comparativement à l'exercice 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de nos produits tirés des licences d'abonnement et des commissions de référence de clients liées aux paiements à la suite d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme et d'un accroissement du VTB traité dans nos plateformes. L'augmentation des frais de soutien découlant du nombre supplémentaire d'emplacements clients a partiellement compensé les produits additionnels. À la suite de cette croissance supplémentaire et des échelles réalisées, la marge brute en pourcentage des produits a augmenté pour passer de 59,4 % pour l'exercice 2016 à 64,8 % pour l'exercice 2017.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Frais généraux et administratifs	9 054 \$	7 742 \$	1 312 \$	17,0 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	21,2 %	25,2 %		

Les frais généraux et administratifs pour l'exercice 2017 ont augmenté de 1,3 million de dollars, soit de 17,0 %, comparativement à l'exercice 2016. Au cours de l'exercice 2017, une charge additionnelle de 1,0 million de dollars a résulté de la hausse des salaires et avantages et de 0,3 million de dollars des autres frais de personnel, à mesure que nous avons continué d'adapter nos activités administratives avec des effectifs supplémentaires dans nos services des finances, des ressources humaines, des technologies de l'information et des données. D'une manière générale, notre effectif administratif a augmenté de 16,4 % pour passer de 55 employés au cours de l'exercice 2016 à 64 employés au cours de l'exercice 2017. À la suite de ce qui précède, nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 25,2 % au cours de l'exercice 2016 à 21,2 % au cours de l'exercice 2017.

Recherche et développement

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Frais de recherche et développement	13 677 \$	11 418 \$	2 259 \$	19,8 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	32,1 %	37,1 %		

Les frais de recherche et développement pour l'exercice 2017 ont augmenté de 2,3 millions de dollars, soit de 19,8 %, par rapport à l'exercice 2016 et ont subi l'incidence la plus importante de 1,8 million de dollars de charges salariales et avantages additionnels. Les effectifs de recherche et développement de 166 employés à la fin de l'exercice 2017 ont augmenté de 21,4 % par rapport aux 140 employés à la fin de l'exercice 2016. La hausse de l'effectif a également fait augmenter de 0,4 million de dollars les autres frais de personnel. À la suite de ce qui précède, nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 37,1 % au cours l'exercice 2016 à 32,1 % au cours de l'exercice 2017.

Vente et commercialisation

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Frais de vente et de commercialisation	29 715 \$	21 821 \$	7 894 \$	36,2 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	69,7 %	71,0 %		

Les frais de vente et de commercialisation pour l'exercice 2017 ont augmenté de 7,9 millions de dollars, soit de 36,2 %, comparativement à l'exercice 2016. Quelque 4,3 millions de dollars de charges supplémentaires se rapportaient aux salaires et avantages. Nos effectifs de 182 employés à la fin de l'exercice 2017 ont augmenté de 15,2 % par rapport aux 158 employés à la fin de l'exercice 2016. La hausse de l'effectif a également fait augmenter de 0,9 million de dollars les coûts indirects imputés au siège social. Des frais supplémentaires de 2,6 millions de dollars ont été engagés avec l'augmentation des dépenses de publicité, d'acquisition et de croissance, des conférences et des formations pour nos équipes de marketing. À la suite de ce qui précède, nos frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits ont diminué pour passer de 71,0 % au cours de l'exercice 2016 à 69,7 % au cours de l'exercice 2017.

Amortissement des immobilisations corporelles

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Amortissement des immobilisations corporelles	1 006 \$	878 \$	128 \$	14,6 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	2,4 %	2,9 %		

L'amortissement des immobilisations corporelles pour l'exercice 2017 a augmenté de 0,1 million de dollars, soit de 14,6 %, comparativement à l'exercice 2016. L'augmentation se rapporte aux améliorations locatives apportées à nos bureaux de Montréal dans lesquels nous avons déménagé au cours de l'exercice 2016. L'amortissement lié aux actifs ajoutés au cours de l'exercice 2016 a contribué à la charge de l'exercice complet au cours de l'exercice 2017 comparativement à un exercice partiel au cours de l'exercice 2016.

Perte (profit) de change

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Perte (profit) de change	396 \$	242 \$	154 \$	63,6 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,9 %	0,8 %		

La perte de change pour l'exercice 2017 a augmenté de 0,2 million de dollars, soit de 63,6 %, comparativement à l'exercice 2016. Cette perte s'explique par le raffermissement des devises en termes de dollars américains. Les éléments compris dans nos résultats sont évalués dans la monnaie fonctionnelle, soit le dollar américain, et les transactions en devises sont converties dans la monnaie fonctionnelle à l'aide des taux de change pratiqués à la date des transactions ou lorsque des éléments sont réévalués à la fin de la période, les gains et pertes qui en résultent étant comptabilisés par la suite.

Charges de rémunération liée à des acquisitions

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Charges de rémunération liée à des acquisitions	2 963 \$	4 584 \$	(1 621)\$	(35,4)%
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	7,0 %	14,9 %		

Les charges de rémunération liée à des acquisitions pour l'exercice 2017 ont diminué de 1,6 million de dollars, soit de 35,4 %, comparativement à l'exercice 2016. La diminution est attribuable à la durée de deux ans des instruments de capitaux propres conditionnels émis dans le cadre de notre acquisition de POSIOS BVBA (« POSIOS »), fournisseur de solutions de points de vente pour l'industrie hôtelière, laquelle durée a pris fin au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014. Ces instruments de capitaux propres conditionnels n'étaient pas inclus dans les contreparties totales liées à l'acquisition, mais ont plutôt été traités comme une charge de rémunération liée à l'acquisition au titre des services postérieurs au regroupement reçus sur une période de deux ans à partir de la date d'acquisition. Des instruments de capitaux propres conditionnels supplémentaires ont été émis pour notre acquisition de SEOshop en août de l'exercice 2016, acquisition dont la charge comptabilisée n'avait pas la même ampleur que celle liée à l'acquisition de POSIOS, clôturée au cours de l'exercice 2017.

Amortissement des immobilisations incorporelles

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Amortissement des immobilisations incorporelles	4 801 \$	3 518 \$	1 283 \$	36,5 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	11,3 %	11,4 %		

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour l'exercice 2017 a augmenté de 1,3 million de dollars, soit de 36,5 %, comparativement à l'exercice 2016. L'augmentation est principalement attribuable à l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre de notre acquisition de SEOshop. Nous avons acquis SEOshop en août de l'exercice 2016, ce qui a donné lieu à la comptabilisation de sept mois d'amortissement pendant l'exercice 2016. L'amortissement a englobé l'ensemble de l'exercice 2017, ce qui a entraîné la comptabilisation d'une charge plus élevée pour l'exercice.

Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(20 281)\$	(16 483)\$	(3 798)\$	23,0 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires	(47,6)%	(53,6)%		

La perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables pour l'exercice 2017 a augmenté de 3,8 millions de dollars, soit de 23,0 %, comparativement à l'exercice 2016. La hausse est principalement attribuable à l'accroissement de la juste valeur des actions privilégiées rachetables émises récemment et dans le passé, ce qui a contribué à la hausse de la perte à l'accroissement de la juste valeur des actions privilégiées rachetables.

Impôt sur le résultat

	Exercices clos les 31 mars			
	2017	2016	Variation (\$)	Variation (%)
	(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)			
Charge d'impôt				
Exigible	94 \$	100 \$	(6)\$	(6,0)%
Différé	4 100	2 531	1 569	62,0 %
Total de la charge d'impôt	4 194 \$	2 631 \$	1 563 \$	59,4 %
Pourcentage du total des produits des activités ordinaires :				
Exigible	0,2 %	0,3 %		
Différé	9,6 %	8,2 %		
Total de la charge d'impôt	9,8 %	8,5 %		

La charge d'impôt exigible pour l'exercice 2017 a diminué d'un montant négligeable, soit de 6,0 %, comparativement à l'exercice 2016.

La charge d'impôt différé pour l'exercice 2017 a augmenté de 1,6 million de dollars, soit de 62,0 %, comparativement à l'exercice 2016. La hausse est principalement attribuable à la perte accrue de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables au cours de l'exercice 2017, ce qui a généré un solde fiscal selon la Partie VI.I plus important conformément à la LIR.

Principales informations financières annuelles

	Exercices clos les 31 mars		
	2018	2017	2016
	(en milliers de dollars américains)		
Total des produits	57 079 \$	42 612 \$	30 749 \$
Perte nette et résultat global	(96 179)	(58 404)	(51 119)
Perte par action – de base et diluée	(0,82)	(0,50)	(0,46)
Total de l'actif	64 025	55 451	70 923
Total des passifs non courants	295 278 \$	203 068 \$	173 708 \$

Voir la section « Résultats d'exploitation » dans le présent rapport de gestion pour une discussion plus détaillée de la variation d'un exercice à l'autre des produits et de la perte nette et du résultat global.

Total de l'actif

Comparaison de l'exercice 2018 et de l'exercice 2017

Le total de l'actif a augmenté de 8,6 millions de dollars, soit de 16 %, à l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017, la trésorerie représentant 9,3 millions de dollars de la hausse, compensée par une baisse de 3,4 millions de dollars des immobilisations incorporelles attribuable à l'amortissement. L'émission d'actions privilégiées de catégorie E et le produit reçu de l'exercice d'options sur actions en vertu de notre régime d'options sur actions ont contribué à l'augmentation de la trésorerie. Les débiteurs ont augmenté de 2,8 millions de dollars au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017, cette hausse reflétant la croissance des produits et étant attribuable à une augmentation de 1,1 million de dollars des montants à recevoir au titre des crédits d'impôt à la recherche et développement. Ces montants à recevoir au titre des crédits d'impôt sont les remboursements estimatifs dont nous anticipons la réception lorsque la recherche et le développement sont jugés admissibles aux crédits d'impôt.

Comparaison de l'exercice 2017 et de l'exercice 2016

Le total de l'actif a diminué de 15,5 millions de dollars, soit de 22 %, à l'exercice 2017 par rapport à l'exercice 2016, dont 13,5 millions de dollars en trésorerie et un montant additionnel de 4,8 millions de dollars en amortissement d'immobilisations incorporelles, lesquels ont été compensés par une hausse de 1,4 million de dollars (déduction faite de la dépréciation) des immobilisations corporelles et une augmentation des débiteurs et autres actifs courants de

1,6 million de dollars. La trésorerie servant à financer les activités tout au long de l'exercice 2017 a contribué à la diminution de la trésorerie. Nous avons acquis SEOshop en août de l'exercice 2016, ce qui a donné lieu à l'amortissement des technologies logicielles et des relations clients acquises. Au cours de l'exercice 2016, nous avons déménagé dans nos bureaux de Montréal, pour lesquels nous avons engagé des dépenses liées à des améliorations locatives, la principale raison de l'augmentation des immobilisations corporelles.

Total des passifs non courants

Comparaison de l'exercice 2018 et de l'exercice 2017

Le total des passifs non courants a augmenté de 92,2 millions de dollars, soit de 45 %, au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017. Les principales raisons de la hausse ont été l'accroissement de 80,2 millions de dollars de la juste valeur des actions privilégiées rachetables et la hausse de 14,0 millions de dollars du passif d'impôt différé, lesquels ont été compensés par une diminution de 2,1 millions de dollars des produits différés. L'augmentation du passif d'impôt différé est attribuable à l'accroissement à la perte de la juste valeur des actions privilégiées rachetables au cours de l'exercice 2018, facteur qui a généré un solde fiscal en vertu de la Partie VI.I plus important conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu*. La diminution des produits différés est attribuable aux durées plus courtes de nos contrats d'une manière générale qui ont augmenté la part à court terme des produits différés et diminué la part à long terme des produits différés comparativement à l'exercice 2017.

Comparaison de l'exercice 2017 et de l'exercice 2016

Le total des passifs non courants a augmenté de 29,4 millions de dollars, soit de 17 %, au cours de l'exercice 2017 par rapport à l'exercice 2016. Les principales raisons de la hausse ont été l'accroissement de 20,3 millions de dollars des actions privilégiées rachetables et l'accroissement de 4,1 millions de dollars du passif d'impôt différé ainsi qu'une augmentation de 4,5 millions de dollars de la part à long terme des produits différés. L'accroissement des actions privilégiées rachetables représente les variations de la juste valeur au cours de l'exercice. L'augmentation du passif d'impôt différé est attribuable à l'accroissement à la perte de la juste valeur des actions privilégiées rachetables au cours de l'exercice 2017, facteur qui a généré un solde fiscal en vertu de la Partie VI.I plus important conformément à la LIR. L'augmentation des produits différés est attribuable à la clientèle élargie et à l'augmentation des ventes au cours de l'exercice 2017.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente des données choisies tirées des comptes de résultats trimestriels non audités pour chacun des huit trimestres jusqu'au 31 décembre 2018. L'information pour chacun des trimestres a été préparée selon la même méthode que celle employée pour dresser les états financiers annuels audités fournis ailleurs dans le présent prospectus. Ces données doivent être lues en parallèle à nos états financiers consolidés audités, ainsi que les notes complémentaires qui s'y rapportent, fournis ailleurs dans le présent prospectus. Le résultat d'exploitation trimestriel n'est pas nécessairement représentatif du résultat d'exploitation pour un exercice complet ou pour une période future.

	Trimestres clos les							
	31 mars 2017	30 juin 2017	30 sept. 2017	31 déc. 2017	31 mars 2018	30 juin 2018	30 sept. 2018	31 déc. 2018
	(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)							
Produits	11 642	\$ 12 801	\$ 13 602	\$ 14 988	\$ 15 688	\$ 17 471	\$ 18 598	\$ 20 097
Coût direct des produits	4 106	4 156	3 982	4 499	4 842	5 390	5 251	5 970
Marge brute	7 536	8 645	9 620	10 489	10 846	12 081	13 347	14 127
Charges d'exploitation								
Frais généraux et administratifs	2 596	2 038	2 075	2 589	2 523	2 644	2 910	3 443
Frais de recherche et développement	3 615	3 371	3 037	3 067	3 820	4 184	4 024	5 001
Frais de vente et de commercialisation	7 723	7 693	8 087	8 186	9 262	8 647	9 039	9 995
Amortissement des immobilisations corporelles ..	286	282	258	297	351	272	324	378
Perte (profit) de change	(100)	(119)	(153)	16	(31)	119	(9)	240
Charges de rémunération liée à des acquisitions	604	604	338	—	—	—	108	158
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 189	1 003	1 031	943	954	980	875	644
Total des charges d'exploitation	15 913	14 872	14 673	15 098	16 879	16 846	17 271	19 859
Perte d'exploitation	(8 377)	(6 227)	(5 053)	(4 609)	(6 033)	(4 765)	(3 924)	(5 732)
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(6 357)	(5 565)	(30 758)	(19 018)	(4 644)	(2 952)	(3 643)	(52 489)
Produit (charge) d'intérêts	26	9	8	(36)	(7)	58	33	9
Perte avant impôt sur le résultat	(14 708)	(11 783)	(35 803)	(23 663)	(10 684)	(7 659)	(7 534)	(58 212)
Charge d'impôt								
Exigible	23	17	18	60	18	(5)	—	—
Différé	1 343	1 170	7 476	4 501	986	471	662	12 916
Total de la charge d'impôt	1 366	1 187	7 494	4 561	1 004	466	662	12 916
Perte nette et résultat global	(16 074)	\$(12 970)\$	\$(43 297)\$	\$(28 224)\$	\$(11 688)\$	\$(8 125)\$	\$(8 196)\$	\$(71 128)\$
Perte par action – de base et diluée	(0,14)\$	(0,11)\$	(0,37)\$	(0,24)\$	(0,10)\$	(0,07)\$	(0,07)\$	(0,59)\$
Perte par action pro forma – de base et diluée¹⁾	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$	(●)\$

1) En supposant l'exécution des modifications du capital préclôture en vertu desquelles, entre autres, toutes les actions émises et en circulation de la Société seront regroupées à raison de ● pour 1. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».

Produits

Le total de nos produits trimestriels a augmenté séquentiellement au cours de toutes les périodes présentées grâce essentiellement à la hausse des ventes aux clients existants et nouveaux. L'augmentation du total des produits traduisait la progression des produits tirés des abonnements et des commissions de référence ainsi que les ventes de matériels supplémentaires. Le nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme et le VTB traité à l'échelle de nos plateformes ont tous deux affiché des hausses par rapport à la période cumulative, confirmant leur utilisation et leur adoption accrues. Nous ne pouvons pas vous garantir que cette tendance de croissance séquentielle des produits se poursuivra.

Coûts direct des produits

Le total de nos coûts des produits a augmenté séquentiellement au cours de toutes les périodes présentées à l'exception des deux trimestres clos le 30 septembre 2017 et le 30 septembre 2018. L'augmentation globale est principalement attribuable à la hausse des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre d'emplacements clients utilisant notre plateforme.

Marge brute

Le total de notre marge brute a augmenté séquentiellement au cours de toutes les périodes présentées grâce essentiellement à la hausse des ventes aux clients existants et nouveaux. La progression des produits tirés des abonnements et des commissions de référence ainsi que les ventes de matériels supplémentaires ont surpassé le coût direct des produits connexe, ce qui a contribué à la hausse de notre marge brute.

Charges d'exploitation

Le total des charges d'exploitation a, d'une manière générale, augmenté séquentiellement au cours de chacune les périodes présentées à l'exception des trois trimestres clos le 30 juin 2017, le 30 septembre 2017 et le 30 juin 2018. L'augmentation globale est principalement attribuable aux ressources supplémentaires, comme les effectifs, requises pour soutenir notre portefeuille croissant d'emplacements clients, ainsi qu'à la hausse des frais de vente et de commercialisation requis pour attirer davantage de clients à notre plateforme.

Trésorerie et sources de financement

Aperçu

Notre stratégie de gestion du capital consiste à préserver notre capacité de poursuivre notre exploitation, de procurer des avantages à nos parties intéressées et d'assurer un rendement du capital investi adéquat à nos actionnaires en vendant nos services à un prix qui soit à la mesure du niveau de risque d'exploitation que nous assumons.

Nous calculons le montant total du capital nécessaire en tenant compte des niveaux de risque. Nos capitaux permanents sont ajustés en temps et lieu selon les changements de l'environnement économique et les risques que courent nos actifs sous-jacents. Nous ne sommes pas exposés à des exigences extérieures en matière de capital.

Fonds de roulement

Notre première source de financement est la mobilisation de capitaux qui, depuis l'exercice 2016, a rapporté 78,4 millions de dollars. Dans la mesure du possible, notre gestion de trésorerie vise à assurer que nous disposons de liquidités suffisantes à la satisfaction de nos obligations quand elles arrivent à échéance. À cet égard, nous surveillons les flux de trésorerie et faisons des analyses du budget par rapport aux réalisations de façon régulière. En plus des soldes de trésorerie, nous disposons d'une facilité de crédit de 15,0 millions de dollars que nous pouvons prélever au fil des besoins courants du fonds de roulement. Notre principale source d'utilisation de fonds tient au fonds de roulement et aux acquisitions éventuelles. En excluant les produits différés, le fonds de roulement s'élevait à 16,3 millions de dollars au 31 décembre 2018. Compte tenu de notre trésorerie et des facilités de crédit, ainsi que du produit attendu du placement, nous estimons disposer de liquidités suffisantes pour honorer nos obligations financières courantes et à court terme.

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie et ses équivalents aux 31 mars 2018, 2017 et 2016 ainsi qu'aux 31 décembre 2018 et 2017, et les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement des exercices 2018, 2017 et 2016 ainsi que des neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017.

	Exercices clos les 31 mars			Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2016	2018	2017
	(en milliers de dollars américains)				
Trésorerie et équivalents de trésorerie	24 651 \$	15 309 \$	28 783 \$	14 872 \$	25 471 \$
Flux de trésorerie nets liés aux :					
Activités d'exploitation	(10 023)\$	(10 935)\$	(14 889)\$	(7 318)\$	(9 097)\$
Activités d'investissement	(1 481)	(2 435)	(22 844)	(2 617)	(1 418)
Activités de financement	20 490	90	56 934	296	20 401
Incidence du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	354	(194)	(129)	(140)	276
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	9 342 \$	(13 474)\$	19 072 \$	(9 779)\$	10 162 \$

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 7,3 millions de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018 et à 9,1 millions de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2017. La diminution des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation tient principalement à une baisse de la perte nette ajustée, après prise en compte de charges hors trésorerie de 1,2 million de dollars, et à une hausse de 0,6 million de dollars de la trésorerie liée à une variation du fonds de roulement pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018.

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 10,0 millions de dollars pour l'exercice 2018 et à 10,9 millions de dollars pour l'exercice 2017. Pour la plupart, les sorties de trésorerie se sont avérées constantes d'un exercice à l'autre, une augmentation de 37,8 millions de dollars de la perte nette étant contrebalancée par un accroissement de 39,9 millions de dollars de la juste valeur des actions privilégiées rachetables. Les sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation tiennent également compte d'une augmentation de 2,8 millions de dollars des débiteurs attribuable à l'échéancier des encaissements ainsi que d'une hausse de 6,9 millions de dollars des produits différés.

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 10,9 millions de dollars pour l'exercice 2017, en diminution de 4,0 millions de dollars ou de 27 % par rapport à l'exercice 2016. La diminution des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation tient principalement à une augmentation de 7,3 millions de dollars de la perte nette, contrebalancée par un accroissement de 3,8 millions de dollars de la juste valeur des actions privilégiées rachetables.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont élevées à 2,6 millions de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018 et à 1,4 million de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2017. L'augmentation de 1,2 million de dollars des sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement est principalement attribuable à une hausse de 0,7 million de dollars des nouvelles immobilisations corporelles et à l'acquisition de ReUp au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2018.

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont élevées à 1,5 million de dollars pour l'exercice 2018 et à 2,4 millions de dollars pour l'exercice 2017. La diminution de 0,9 million de dollars des sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement est principalement attribuable à une baisse de 1,5 million de dollars des nouvelles immobilisations corporelles, contrebalancée par une hausse de 0,5 million de dollars des nouvelles immobilisations incorporelles liée à l'acquisition d'une technologie.

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont élevées à 2,4 millions de dollars pour l'exercice 2017 et à 22,8 millions de dollars pour l'exercice 2016. La diminution de 20,4 millions de dollars des sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement est principalement attribuable à l'acquisition de SEOshop à l'exercice 2016 pour un produit totalisant 29 millions de dollars, dont 20,4 millions de dollars sous forme de trésorerie.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les entrées de trésorerie liées aux activités de financement se sont élevées à 0,3 million de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2018 et à 20,4 millions de dollars pour les neuf mois clos le 31 décembre 2017. La diminution de 20,1 millions de dollars des entrées de trésorerie liées aux activités de financement est principalement attribuable à l'émission d'actions privilégiées rachetables de catégorie E pour un produit totalisant 20,0 millions de dollars et à une augmentation de 0,1 million de dollars du produit lié à l'exercice d'options sur actions aux termes de nos anciens régimes d'options au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2017.

Les entrées de trésorerie liées aux activités de financement se sont élevées à 20,5 millions de dollars pour l'exercice 2018 et à 0,1 million de dollars pour l'exercice 2017. L'augmentation de 20,4 millions de dollars des entrées de trésorerie liées aux activités de financement est principalement attribuable à l'émission d'actions privilégiées rachetables de catégorie E pour un produit totalisant 20,0 millions de dollars et à une augmentation de 0,4 million de dollars du produit lié à l'exercice d'options sur actions aux termes de nos anciens régimes d'options.

Les entrées de trésorerie liées aux activités de financement se sont élevées à 0,1 million de dollars pour l'exercice 2017 et à 56,9 millions de dollars pour l'exercice 2016. La diminution est principalement attribuable à une mobilisation de capitaux de 58,4 millions de dollars réalisée dans le cadre de l'émission d'actions privilégiées de catégorie D à l'exercice 2016.

Facilité de crédit

Le 2 octobre 2017, nous avons conclu une facilité de crédit en vertu du prêt SVB (défini aux présentes) avec Silicon Valley Bank, qui prévoit une ligne de crédit de fonds de roulement de 15 millions de dollars au taux préférentiel américain publié par le Wall Street Journal, majoré de 0,50 %. Au 31 décembre 2018, le taux d'intérêt effectif était de 6,0 % et aucun prélèvement n'avait été effectué sur cette facilité de crédit.

Obligations contractuelles

Nos obligations contractuelles viennent à échéance à des dates diverses. Le tableau suivant présente nos obligations contractuelles au 31 mars 2018.

	Échéances par période				Total
	<1 an	1 à 3 ans	4 à 5 ans	> 5 ans	
	(en milliers de dollars américains)				
Créditeurs et charges à payer	8 953 \$	— \$	— \$	— \$	8 953 \$
Autres passifs non courants	—	285	—	—	285
Actions privilégiées rachetables ¹⁾	—	—	250 884	—	250 884
Obligations au titre de contrats de location simple	2 570	3 920	2 904	2 782	12 176
Total des obligations contractuelles	11 523 \$	4 205 \$	253 788 \$	2 782 \$	272 298 \$

1) Avant la conclusion du placement, la totalité de nos actions privilégiées rachetables sera convertie, et le passif sera ramené à néant, une augmentation de même valeur étant portée au capital-actions.

Arrangements non comptabilisés

Nous n'avons aucun arrangement non comptabilisé autre que les contrats de location simple qui sont présentés ci-dessus sous « Obligations contractuelles ». De temps à autre, dans le cours normal des activités, nous pouvons être conditionnellement responsables à l'égard de litiges ou de réclamations.

Transactions entre parties liées

Nous n'avons pas conclu de transactions avec des parties liées, autres que celles qui sont présentées dans nos états financiers consolidés. La charge de rémunération des cinq principaux membres de la direction est la suivante pour les exercices 2018, 2017 et 2016 :

	Exercice clos les 31 mars		
	2018	2017	2016
(en milliers de dollars américains)			
Avantages sociaux à court terme et autres	1 783 \$	1 459 \$	1 530 \$
Paiements fondés sur des actions	735	729	279
Rémunération totale des principaux dirigeants	<u>2 518 \$</u>	<u>2 188 \$</u>	<u>1 809 \$</u>

Pour les exercices 2018 et 2017, respectivement, des prêts de 0,1 million de dollars et 0,1 million de dollars ont été consentis à des employés et inscrits comme des montants à recevoir d'employés. En outre, pour les exercices 2018 et 2017, les montants à payer à des employés se sont respectivement chiffrés à 0,1 million de dollars et 0,1 million de dollars. Pour l'exercice 2018, une charge locative auprès d'un de nos anciens investisseurs a été comptabilisée aux termes de contrats de location simple pour un montant de 0,4 million de dollars, contre un montant de 0,4 million de dollars à l'exercice 2017 et de 0,2 million de dollars à l'exercice 2016.

Instruments financiers et autres instruments

Risque de crédit et de concentration

De manière générale, la valeur comptable de notre exposition au risque de crédit inscrite à l'état consolidé de la situation financière, déduction faite de toute provision pour pertes applicable, représente le montant maximal exposé au risque de crédit.

Notre risque de crédit est imputable principalement à notre trésorerie et ses équivalents ainsi qu'à nos créances clients. Nous n'exigeons aucune garantie de la part de nos clients. Le risque de crédit visant la trésorerie et ses équivalents est géré en confiant les fonds uniquement à des institutions financières ayant une notation élevée.

Du fait de notre bassin de clients diversifiés, il n'existe aucune concentration particulière du risque de crédit relativement à nos créances clients. Par ailleurs, les soldes de créances clients sont gérés et analysés régulièrement afin d'assurer que des comptes de réduction de valeur au titre de créances douteuses d'un montant approprié sont établis et maintenus.

Nous maintenons un compte de réduction de valeur au titre de créances douteuses pour une partie des créances clients lorsque le recouvrement devient douteux. Nous estimons les pertes prévues découlant des créances douteuses en fonction de la recouvrabilité attendue de l'ensemble des débiteurs, laquelle estimation est faite selon le nombre de jours en souffrance, les antécédents de recouvrement, la détermination d'expositions à des clients précis et les tendances économiques actuelles. La perte de valeur à l'égard des créances clients correspond à l'écart entre la valeur comptable et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés. Les pertes de valeur sont imputées aux frais généraux et administratifs à l'état consolidé du résultat net et du résultat global. Les débiteurs à l'égard desquels un compte de réduction de valeur a été comptabilisé sont radiés en déduction de cette provision lorsqu'ils sont jugés irrécouvrables. En date du 1^{er} avril 2018, les pertes de valeur des créances clients ont été calculées selon le modèle des pertes de crédit attendues au lieu d'être fondées sur les données antérieures comme c'était le cas en vertu des normes précédentes.

L'exposition maximale au risque de crédit à la date de clôture correspond à la valeur comptable de chaque catégorie de créances susmentionnées. Nous ne détenons aucun bien donné en garantie.

Risque de change

Nous sommes exposés au risque de change en raison des instruments financiers libellés en devises. Le tableau qui suit présente le résumé de notre exposition au dollar canadien, à l'euro, à la livre sterling et au dollar australien, exprimée en dollar américain.

<u>2018</u>	<u>CAD</u>	<u>EUR</u>	<u>GBP</u>	<u>AUD</u>	<u>Total</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie	606 \$	883 \$	240 \$	1 \$	1 730 \$
Débiteurs	960	1 637	179	17	2 793
Créditeurs et charges à payer	(4 353)	(3 161)	(413)	(22)	(7 949)
Dette à long terme	(38)	(10)	—	—	(48)
Exposition financière nette	<u>(2 825)\$</u>	<u>(651)\$</u>	<u>6 \$</u>	<u>(4)\$</u>	<u>(3 474)\$</u>
 <u>2017</u>	 <u>CAD</u>	 <u>EUR</u>	 <u>GBP</u>	 <u>AUD</u>	 <u>Total</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 044 \$	1 646 \$	178 \$	1 \$	4 869 \$
Débiteurs	746	259	63	45	1 113
Créditeurs et charges à payer	(3 653)	(1 852)	(258)	—	(5 763)
Dette à long terme	(37)	(30)	—	—	(67)
Exposition financière nette	<u>100 \$</u>	<u>23 \$</u>	<u>(17)\$</u>	<u>46 \$</u>	<u>152 \$</u>

Nous ne concluons pas d'ordinaire d'entente visant à couvrir notre exposition au risque de change.

Méthodes comptables et estimations comptables critiques

La préparation de nos états financiers consolidés conformément aux IFRS exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses qui ont une incidence sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés et les notes annexes. Nous révisons régulièrement ces estimations en fonction de la meilleure connaissance que la direction a des événements courants et des actions que nous pourrions entreprendre à l'avenir. Les résultats obtenus peuvent différer de ces estimations. Les éléments qui sont le plus assujettis à des estimations et des jugements importants sont mentionnés ci-après. La direction a déterminé que nous exploitons un seul secteur opérationnel et avons un seul secteur à présenter.

Comptabilisation des produits des activités ordinaires

Les principales sources de nos produits des activités ordinaires sont les abonnements à nos trois principaux produits ainsi que les abonnements et les licences à l'égard de notre ancien produit. En outre, nous générons des produits des activités ordinaires à partir des applications et thématiques, des frais de traitement de paiement, des frais d'indication de clients, des services professionnels et de la vente de matériel.

Les produits des activités ordinaires incluent la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir pour la vente de services dans le cours normal de nos activités.

Nous comptabilisons les produits des activités ordinaires lorsque sont réunies toutes les conditions suivantes :

- le montant des produits peut être évalué de façon fiable;
- il est probable que les avantages économiques futurs associés à la transaction nous reviennent;
- le degré d'avancement de la transaction à la fin de la période de présentation de l'information financière peut être évalué de façon fiable;
- les coûts engagés pour la transaction et les coûts pour achever la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

Nous déterminons si les produits doivent être comptabilisés en fonction du montant brut facturé au client ou du montant net conservé. Cette détermination est affaire de jugement et dépend des faits et circonstances relatifs à chaque arrangement.

Au 1^{er} avril 2018, nous avons mis en application la nouvelle norme relative aux produits des activités ordinaires, selon laquelle la comptabilisation des produits des activités ordinaires doit illustrer le transfert des biens ou des services promis aux clients selon le montant de la contrepartie attendue. Ce principe doit être appliqué en cinq étapes :

1. Identifier le contrat conclu avec le client.
2. Identifier les obligations de prestation prévues au contrat.
3. Déterminer le prix de transaction.
4. Répartir le prix de transaction entre les obligations de prestation prévues au contrat.
5. Comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque (ou à mesure que) les obligations de prestation sont remplies.

Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement

Nous comptabilisons les produits tirés des abonnements à notre logiciel de façon proportionnelle sur la durée du contrat, à compter principalement de la date à laquelle les services sont rendus accessibles aux clients et lorsque la totalité des autres critères de comptabilisation des produits sont satisfaits.

Les produits tirés des ventes de licences d'utilisation de logiciels sont comptabilisés lorsque les quatre conditions susmentionnées sont réunies. Les frais de soutien sont d'ordinaire payés à l'avance et comptabilisés selon le mode linéaire sur la durée du contrat.

En ce qui concerne les accords à composantes multiples, nous répartissons la juste valeur (et indirectement tout escompte inhérent) en fonction de la juste valeur relative des divers éléments. Nous recourons à des preuves externes pour établir la juste valeur d'une partie ou de la totalité des éléments, ainsi qu'à des preuves internes, comme les prix de vente normaux ou appliqués uniformément.

Nous déterminons la juste valeur de chaque élément logiciel non livré composant la vente d'après des transactions indépendantes ne faisant pas partie de la vente de la licence d'utilisation de logiciels. La juste valeur des services de soutien logiciel est établie en fonction du prix que les clients sont tenus de verser à l'égard des services lorsque ceux-ci sont vendus séparément. En ce qui concerne les accords à composantes multiples comprenant des éléments non logiciels et logiciels, nous affectons les produits à l'ensemble des livrables en fonction de leurs prix de vente relatifs.

Frais de traitement de paiement et frais d'indication de clients

Nous comptabilisons les produits que nous recevons de la part de tiers fournisseurs pour leur montant net, c'est-à-dire que seule est comptabilisée la portion des produits que nous recevons (ou qui nous est due) de la part de l'autre partie. Ces produits sont comptabilisés lorsqu'ils sont exigibles de la part des tiers fournisseurs.

Applications et thématiques

Nous comptabilisons les produits tirés de la vente d'applications et de thématiques pour le montant net, car il a été déterminé que nous sommes le mandataire dans le cadre de l'accord conclu avec les clients.

Matériel informatique

Les produits tirés des équipements informatiques sont comptabilisés pour leur montant brut à la réception des biens par le client.

Services professionnels

La plupart des services professionnels sont vendus en fonction des pièces et de la main-d'œuvre nécessaires. Les mandats de services-conseils peuvent durer de une journée à plusieurs semaines et se fondent uniquement sur les besoins du client. Notre logiciel peut d'ordinaire être utilisé par le client tel qu'il est livré. Nos services professionnels ne sont généralement pas essentiels à la fonctionnalité du logiciel tel qu'il est livré. En ce qui concerne les services exécutés en fonction des pièces et de la main-d'œuvre nécessaires, les produits sont comptabilisés à mesure que sont exécutés les services.

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

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

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

Paiements fondés sur des actions

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

Juste valeur des actions privilégiées rachetables

L'évaluation de la juste valeur du passif financier dérivé incorporé se fonde sur de nombreuses hypothèses et estimations qui peuvent avoir une incidence significative sur le montant comptabilisé du passif financier. L'incidence de changements importants apportés aux hypothèses et de l'examen des estimations est comptabilisée en résultat net pour la période au cours de laquelle surviennent les changements ou sont examinées les estimations, au besoin. La juste valeur des actions privilégiées rachetables comptabilisée à l'état consolidé de la situation financière a été établie à l'aide de la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie en vue de déterminer la juste valeur de marché de notre valeur d'entreprise. Cette méthode est jugée pertinente pour l'évaluation d'une entreprise lorsque d'importantes fluctuations des résultats futurs ou des flux de trésorerie discrétionnaires sont attendues ou lorsque les résultats d'exploitation antérieurs ou actuels ne sont pas jugés représentatifs de notre capacité de dégager des résultats. Un taux d'actualisation de 23,0 % à 25,0 % est utilisé dans la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie.

Regroupements d'entreprises et dépréciation d'actifs non financiers

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés conformément à la méthode de l'acquisition. La contrepartie transférée ainsi que les actifs et passifs identifiables et les passifs éventuels sont évalués à leur juste valeur. Selon la complexité de ces évaluations, nous faisons appel à des spécialistes indépendants ou établissons la juste valeur en interne en utilisant les techniques d'évaluation appropriées, qui se fondent généralement sur une prévision du montant net total des flux de trésorerie actualisés futurs attendus. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses que formule la direction à l'égard du rendement futur des actifs connexes et des taux d'actualisation. La contrepartie éventuelle est évaluée à la juste valeur à l'aide d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie.

Notre test de dépréciation à l'égard du goodwill se fonde sur les estimations en interne de la juste valeur diminuée des coûts de sortie et recourt à des modèles d'évaluation comme la méthode d'actualisation des flux de trésorerie. Les principales hypothèses sur lesquelles la direction a fondé sa détermination de la juste valeur diminuée des coûts de sortie comprennent les estimations visant les taux de croissance, les taux d'actualisation et les taux d'impôt. Ces estimations, notamment la méthode employée, peuvent avoir une incidence significative sur les valeurs respectives et, en fin de compte, sur le montant de toute dépréciation du goodwill.

Lorsque les immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles sont soumises à un test de dépréciation, la détermination de la valeur recouvrable des actifs exige que la direction recoure à des estimations, facteur qui peut avoir une incidence significative sur les valeurs respectives et, en fin de compte, sur le montant de toute dépréciation.

Provisions

Nous avons inscrit des provisions visant les coûts que nous pourrions devoir engager au cours de périodes futures. Pour déterminer le montant de ces provisions, nous formulons des hypothèses et effectuons des estimations relativement aux taux d'actualisation et au coût attendu du règlement de ces obligations.

Normes comptables publiées mais non encore adoptées

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

IFRS 9 – Instruments financiers

En juillet 2014, l'IASB a achevé le remplacement en trois volets d'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, par IFRS 9, *Instruments financiers*. Le premier volet, qui porte sur le classement et l'évaluation, met de l'avant une approche raisonnée à l'égard du classement des actifs financiers, en fonction des caractéristiques des flux de trésorerie et du modèle économique régissant la détention de l'actif. Cette approche unique, fondée sur un ensemble de principes, remplace les obligations fondées sur des règles, lesquelles étaient de manière générale considérées comme trop complexes et difficiles d'application. Le deuxième volet, portant sur la dépréciation, présente un nouveau modèle fondé sur les pertes de crédit attendues qui exige une comptabilisation plus rapide des pertes de crédit attendues. Le troisième volet, qui vise la comptabilité de couverture, représente un remaniement important de la comptabilité de couverture en vue d'harmoniser le traitement comptable avec les activités de gestion des risques et de permettre aux entités de mieux rendre compte de ces activités dans leurs états financiers. Nous sommes tenus d'appliquer cette norme rétrospectivement pour l'exercice 2019. La norme a eu une incidence sur notre réduction de valeur au titre de créances douteuses et notre charge pour créances irrécouvrables pour un montant de 557 \$ pour l'ensemble des périodes antérieures au 31 mars 2018. Elle n'aura pas d'incidence sur le classement des instruments financiers que nous détenons actuellement.

IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2015, l'IASB a publié IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*. Cette norme exige que l'entité comptabilise les produits des activités ordinaires découlant du transfert de biens ou services promis aux clients en fonction d'un montant qui rend compte de la contrepartie que l'entité s'attend à être en droit de recevoir en échange de ces biens et services. La norme aborde en particulier les contrats prévoyant plusieurs obligations de prestation ainsi que la comptabilisation de certains coûts d'obtention ou d'exécution de contrat à l'égard d'un client, et elle prévoit la présentation d'informations supplémentaires en ce qui concerne les produits et flux de trésorerie découlant de contrats avec des clients. Les règles visant la transition à cette nouvelle norme permettent à l'entité d'opter pour la méthode d'application rétrospective intégrale ou la méthode d'application rétrospective modifiée. Nous utilisons la méthode d'application rétrospective modifiée pour l'exercice 2019. La nouvelle norme n'a entraîné aucun changement significatif hormis les obligations de présentation de l'information et l'incorporation des frais de commission. L'incidence de la nouvelle norme a donné lieu à l'incorporation à l'actif de frais de commission de 5 717 \$ pour l'ensemble des périodes antérieures au 31 mars 2018. Même si ces changements influenceront sur le calendrier de la comptabilisation en charges des frais de commission, il n'y aura aucun changement à nos flux de trésorerie. Nous avons finalisé la mise à jour des informations qui devront être présentées aux termes de la nouvelle norme pour l'exercice 2019.

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16, *Contrats de location*. La nouvelle norme, qui représente une refonte de la façon dont les sociétés comptabilisent les contrats de location, énonce les principes que les deux parties à un contrat, soit le client (le preneur) et le fournisseur (le bailleur), appliquent en vue de fournir les informations pertinentes concernant les contrats de location d'une manière qui rend fidèlement compte de ces transactions. En vue d'atteindre cet objectif, le preneur est tenu de comptabiliser les actifs et les passifs découlant du contrat de location en suivant un modèle unique, alors qu'auparavant les contrats de location étaient classés, soit en tant que contrats de location-financement, soit en tant que contrats de location simple. La plupart des contrats de location seront comptabilisés à

notre état consolidé de la situation financière. Certaines exemptions visent les contrats de location à court terme et les contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur. Nous prévoyons que l'adoption d'IFRS 16 aura une incidence sur l'état consolidé de la situation financière et l'état consolidé du résultat net, car l'ensemble des contrats de location simple seront immobilisés et assortis d'obligations locatives correspondantes alors que les charges locatives seront remplacées par la dotation à l'amortissement visant le droit d'utiliser les biens connexes et la charge au titre des intérêts accumulés découlant du passif comptabilisé.

Nous sommes tenus d'appliquer cette norme rétrospectivement pour l'exercice 2020. Tous nos contrats de location sont comptabilisés à titre de contrats de location simple, les charges locatives étant inscrites à notre état consolidé du résultat net et du résultat global. La quasi-totalité des contrats de location simple devront être inscrits à l'état consolidé de la situation financière. Nous continuons d'évaluer l'incidence de l'adoption de cette norme sur nos états financiers consolidés.

IFRIC 23 – Incertitude relativement aux traitements fiscaux

En juin 2017, l'IASB a publié IFRIC 23, *Incertitude relativement aux traitements fiscaux*, qui traite de la détermination du bénéfice imposable (de la perte fiscale), des bases fiscales, des pertes fiscales non utilisées, des crédits d'impôt non utilisés et des taux d'impôt, lorsqu'il existe une incertitude relativement aux traitements fiscaux aux termes d'IAS 12, *Impôts sur le résultat*. Cette interprétation examine si les traitements fiscaux doivent être considérés isolément ou collectivement et les suppositions de l'entité à l'égard du contrôle des traitements fiscaux par l'administration fiscale en ce qui concerne le bénéfice imposable (la perte fiscale), les bases fiscales, les pertes fiscales non utilisées, les crédits d'impôt non utilisés ou les taux d'impôt. En ce qui nous concerne, IFRIC 23 entre en vigueur pour l'exercice 2020. Au terme de notre examen, nous avons conclu que l'interprétation n'a aucune incidence sur nos états financiers consolidés.

IFRIC 22 – Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée

En décembre 2016, l'IASB a publié IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée*, qui stipule qu'une transaction en monnaie étrangère dans le cadre de laquelle la contrepartie est reçue ou versée avant la comptabilisation du bien, de la charge ou du produit connexes doit être fondée sur le taux de change en vigueur à la date de comptabilisation de l'actif lié au paiement anticipé ou du passif différé. Au terme de notre examen, nous avons conclu que l'interprétation n'a aucune incidence significative sur nos états financiers consolidés.

Capital-actions autorisé avant les modifications au capital préclôture

Nous sommes actuellement autorisés à émettre i) un nombre illimité d'actions ordinaires, ii) 6 059 570 actions privilégiées de catégorie B, iii) 23 005 000 actions privilégiées de catégorie C, iv) 47 682 547 actions privilégiées de catégorie D et v) 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E, toutes sans valeur nominale. Au 5 février 2019, i) 120 827 571 actions ordinaires, ii) 5 269 070 actions privilégiées de catégorie B, iii) 7 591 000 actions privilégiées de catégorie C, iv) 46 655 795 actions privilégiées de catégorie D et v) 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E sont émises et en circulation.

Comme il est mentionné à la rubrique « Description du capital-actions – Capital-actions autorisé à la clôture », la totalité de nos actions privilégiées rachetables en circulation sera convertie à raison de une contre une dans le cadre du placement. À la conclusion du placement, nous n'aurons plus d'actions privilégiées rachetables émises ni en circulation.

Comme il est mentionné à la rubrique « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture », à la réalisation des modifications du capital préclôture, notre capital-actions autorisé se composera i) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, ii) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple et iii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série. Les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple prennent rang égal en ce qui concerne le paiement de dividendes, le remboursement de capital et la distribution des actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la Société.

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net total que nous tirerons du placement est estimé à environ ● \$ CA (● \$ CA si l'option de surallocation est exercée intégralement), déduction faite de la rémunération des preneurs fermes liée au placement et des frais du placement, estimés à ● \$ CA. Nous avons l'intention d'affecter le produit net tiré du placement au renforcement de notre situation financière et à la poursuite de notre stratégie de croissance, qui vise à accroître notre clientèle; accélérer le déploiement de Lightspeed Payments; contribuer à la croissance de notre clientèle actuelle; élargir notre gamme de solutions et réaliser des acquisitions de manière sélective. Voir « Activités de Lightspeed – Stratégies de croissance ». Étant donné que notre croissance a récemment été considérable et que nous exerçons nos activités dans un marché dynamique évoluant rapidement, nous ne croyons pas pouvoir indiquer avec certitude le produit approximatif qui sera affecté à la réalisation de chacun de ces objectifs. Par conséquent, nous n'avons pas réparti de manière précise le produit net entre ces différents objectifs à la date du présent prospectus. Nos décisions seront tributaires de l'évolution du marché et de la concurrence. Tant que nous ne l'aurons pas utilisé, nous comptons investir le produit net du présent placement dans des instruments à court terme de qualité supérieure portant intérêt, ou le conserver sous forme de liquidités.

Même si nous prévoyons actuellement utiliser le produit net du placement de la façon précédemment indiquée, nous pourrions décider de l'utiliser différemment compte tenu de la conjoncture du marché, d'autres conditions et des autres facteurs décrits à la rubrique « Facteurs de risque ».

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

La description suivante de notre capital-actions résume certaines dispositions des clauses modificatrices de nos statuts (les « statuts ») et règlements. Le présent résumé ne se veut pas exhaustif; il est présenté entièrement sous réserve du texte intégral de nos statuts et règlements.

Capital-actions autorisé avant les modifications du capital préclôture

La Société est actuellement autorisée à émettre : (i) un nombre illimité d'actions ordinaires; (ii) 6 059 570 actions privilégiées de catégorie B; (iii) 23 005 000 actions privilégiées de catégorie C; (iv) 47 682 547 actions privilégiées de catégorie D; (v) 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E, dans chaque cas sans valeur au pair ni nominale. Au 5 février 2019, (i) 120 805 071 actions ordinaires, (ii) 5 269 070 actions privilégiées de catégorie B, (iii) 7 591 000 actions privilégiées de catégorie C, (iv) 46 655 795 actions privilégiées de catégorie D et (v) 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E sont émises et en circulation.

Les actions privilégiées de catégorie B, les actions privilégiées de catégorie C, les actions privilégiées de catégorie D et les actions privilégiées de catégorie E sont collectivement désignées aux présentes les « **actions privilégiées rachetables** ».

Modifications du capital préclôture

Avant la clôture, les modifications du capital suivantes seront apportées :

- toutes les actions privilégiées rachetables en circulation seront converties en actions ordinaires à raison de une pour une conformément à leurs conditions;
- nos statuts seront modifiés de manière à (voir « Capital-actions autorisé à la clôture ») :
 - (i) reclasser nos actions ordinaires en actions à droit de vote subalterne;
 - (ii) créer une nouvelle catégorie d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple;
 - (iii) supprimer les catégories d'actions relatives aux actions privilégiées rachetables; et
 - (iv) créer une nouvelle catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries;
- toutes nos actions émises et en circulation seront regroupées à raison de ● pour 1;
- les options d'achat d'actions de la Société attribuées aux termes des anciens régimes d'options seront regroupées à raison de ● pour 1 et donneront droit à des actions à droit de vote subalterne au prix d'exercice en vigueur après le regroupement; et

- les actions à droit de vote subalterne dont Dax Dasilva est propriétaire véritable seront échangées contre un nombre égal d'actions à droit de vote multiple conformément à la convention d'échange d'actions devant intervenir entre la Société et Dax Dasilva.

Ces modifications sont collectivement désignées aux présentes les « **modifications du capital préclôture** ». Le nombre d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple qui appartiendront à chacun des principaux actionnaires à la clôture est indiqué à la rubrique « Principaux actionnaires ».

Capital-actions autorisé à la clôture

Une fois terminées les modifications du capital préclôture, le capital-actions autorisé de la Société sera composé : (i) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne; (ii) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple; (iii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série. À l'issue du placement, si l'option de surallocation n'est pas exercée, ● actions à droit de vote subalterne (● actions à droit de vote subalterne si l'option de surallocation est exercée intégralement) et ● actions à droit de vote multiple seront émises et en circulation et aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Toutes les actions à droit de vote multiple émises et en circulation seront détenues, directement ou indirectement, par notre fondateur et chef de la direction Dax Dasilva et ses porteurs autorisés (définis aux présentes).

Les actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada. Nous sommes dispensés de l'application des exigences de l'article 12.3 du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives aux prospectus* puisque nous étions un émetteur fermé (au sens de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada) juste avant le dépôt du présent prospectus.

Toutes les actions visées émises aux termes du placement seront entièrement libérées et non susceptibles d'appel subséquent.

Actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple

Sauf les exceptions décrites aux présentes, les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple comportent les mêmes droits, sont égales à tous égards et bénéficient du même traitement par la Société, comme si elles étaient des actions d'une même catégorie. Les porteurs d'actions à droit de vote multiple et d'actions à droit de vote subalterne ne disposent d'aucun droit préférentiel ou droit de conversion ou d'échange ni d'aucun autre droit de souscription, étant toutefois entendu que chaque action à droit de vote multiple en circulation peut, à tout moment et au gré du porteur, être convertie en une action à droit de vote subalterne et que nos actions à droit de vote multiple seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne dans le cas de certains transferts et dans certaines autres circonstances, comme il est indiqué ci-après à la rubrique « Conversion ». Aucune condition de rachat, d'encaissement par anticipation, d'achat en vue d'annulation ou de remise des titres ni aucune disposition relative à un fonds d'amortissement ou d'achat ne s'applique à nos actions à droit de vote subalterne et à nos actions à droit de vote multiple. Nos statuts ne comportent aucune disposition obligeant les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ou d'actions à droit de vote multiple à effectuer de nouveaux apports de capital ou encore autorisant ou limitant l'émission de titres supplémentaires ni aucune autre restriction d'importance. Les droits rattachés à toute série d'actions privilégiées que nous pourrions désigner dans l'avenir auront priorité sur les droits ou restrictions spéciaux rattachés aux actions à droit de vote subalterne ou aux actions à droit de vote multiple et pourraient leur être préjudiciables.

Rang

Les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple sont de rang égal quant au versement de dividendes, au remboursement du capital et à la distribution d'actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la Société. Dans un de ces cas ou de toute autre distribution des actifs de la Société à ses actionnaires aux fins de cessation de ses affaires, volontaire ou involontaire, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'actions à droit de vote multiple ont le droit de participer en parts égales au reliquat des biens et des actifs de la Société disponibles aux fins de distribution aux porteurs d'actions, sans préférence ni distinction parmi ou entre les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple, sous réserve des droits des porteurs d'actions privilégiées.

Dividendes

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple en circulation ont le droit de recevoir des dividendes aux moments, selon les montants et dans la forme établis par notre conseil, sous réserve des droits des porteurs d'actions privilégiées, sans privilège ou distinction entre ces actions. Nous pouvons verser des dividendes sauf s'il existe des motifs raisonnables de croire que (i) la Société ne peut, ou ne pourrait de ce fait, acquitter son passif à échéance ou que (ii) la valeur de réalisation de l'actif de la Société serait, de ce fait, inférieure au total de son passif et de son capital déclaré pour toutes les catégories d'actions. Si un dividende est versé en actions, les actions à droit de vote subalterne sont distribuées relativement aux actions à droit de vote subalterne en circulation, et les actions à droit de vote multiple sont distribuées relativement aux actions à droit de vote multiple en circulation, à moins que notre conseil n'en décide autrement.

Droits de vote

Nos actions à droit de vote subalterne confèrent à leurs porteurs une voix par action et nos actions à droit de vote multiple, quatre voix par action. Après le placement et si l'option de surallocation n'est pas exercée, les actions à droit de vote subalterne représenteront collectivement environ ● % de nos actions émises et en circulation et environ ● % des droits de vote rattachés à toutes nos actions émises et en circulation (respectivement environ ● % et ● %, si l'option de surallocation est exercée intégralement) et les actions à droit de vote multiple représenteront collectivement environ ● % de nos actions émises et en circulation et environ ● % des droits de vote rattachés à toutes nos actions émises et en circulation (respectivement environ ● % et ● %, si l'option de surallocation est exercée intégralement).

Conversion

Les actions à droit de vote subalterne ne peuvent pas être converties en une autre catégorie d'actions. Chaque action à droit de vote multiple en circulation peut, à tout moment et au gré du porteur, être convertie en une action à droit de vote subalterne. Dès qu'une action à droit de vote multiple est détenue par une personne autre qu'un porteur autorisé (défini aux présentes), ce porteur autorisé, sans autre mesure, est automatiquement réputé avoir exercé son droit de convertir cette action à droit de vote multiple en action à droit de vote subalterne entièrement libérée et non susceptible d'appel subséquent.

De plus, toutes les actions à droit de vote multiple détenues par les porteurs autorisés seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne à la survenance première des éventualités suivantes : (i) les porteurs autorisés cessent, en tant que groupe et au total, d'être propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'au moins 12,5 % des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple émises et en circulation (avant dilution); (ii) Dax Dasilva cesse d'être administrateur ou haut dirigeant de la Société.

Les définitions suivantes s'appliquent au texte qui précède :

« **membres de la famille immédiate** » À l'égard d'une personne physique, son père et sa mère (de naissance ou par adoption), son conjoint ou son enfant (y compris l'enfant du conjoint) ou autre descendant (de naissance ou par adoption) de cette personne, le conjoint de l'une des personnes précédemment mentionnées, une fiducie constituée uniquement à l'avantage de cette personne physique ou d'une ou de plusieurs des personnes précédemment mentionnées, le représentant légal de cette personne physique ou des personnes précédemment mentionnées (notamment un tuteur, curateur, mandataire en cas d'incapacité, responsable, gardien ou liquidateur de succession) agissant en cette qualité sous l'autorité de la loi, d'une ordonnance du tribunal ou en vertu d'un testament, d'un mandat en cas d'incapacité ou d'un instrument semblable. Pour l'application de la présente définition, on considère qu'une personne est le conjoint d'une personne physique si elles sont légalement mariées, vivent en union civile ou sont conjoints de fait (au sens de la LIR, telle que modifiée de temps à autre). Une personne qui était, au sens du présent paragraphe, le conjoint d'une personne physique juste avant le décès de cette dernière continuera d'être considérée comme son conjoint après ce décès.

« **porteurs autorisés** » (i) Dax Dasilva et les membres de la famille immédiate de Dax Dasilva; (ii) toute personne contrôlée, directement ou indirectement, par une ou plusieurs des personnes mentionnées au point (i).

« **personne** » Personne physique, société de personnes, société par actions, personne morale, association, fiducie, coentreprise ou société à responsabilité limitée.

Une personne est dite « **contrôlée** » par une autre personne si, selon le cas : (i) lorsqu'il s'agit d'une société ou d'une autre personne morale, peu importe son lieu ou mode de constitution, l'autre personne est en mesure de faire élire la majorité de ses administrateurs; (ii) lorsqu'il s'agit d'une personne qui n'est pas une société ou une autre personne morale, l'autre personne détient la majorité de son capital et de ses titres de participation avec droit de vote, les termes « contrôle », « contrôlant » et « contrôlé conjointement » étant interprétés en conséquence.

Fractionnement ou regroupement

Aucun fractionnement ni aucun regroupement d'actions à droit de vote subalterne ne peut être fait à moins qu'au même moment, les actions à droit de vote multiple soient fractionnées ou regroupées de la même façon et dans les mêmes proportions, et vice versa.

Certains votes par catégorie

Sauf indication contraire dans la LCSA, la législation en valeurs mobilières canadienne applicable ou nos statuts, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple voteront ensemble sur toutes les questions soumises à un vote des porteurs de ces deux catégories d'actions comme si elles ne formaient qu'une seule catégorie d'actions. En vertu de la LCSA, certains types de modifications à nos statuts sont assujettis à l'approbation par voie de résolution spéciale des porteurs de nos catégories d'actions votant séparément en tant que catégorie, y compris les modifications visant à :

- étendre, modifier ou supprimer les droits, privilèges, restrictions ou conditions dont sont assorties les actions de cette catégorie;
- accroître les droits ou privilèges des actions d'une autre catégorie, conférant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs à ceux de cette catégorie; et
- rendre égales ou supérieures aux actions de cette catégorie les actions d'une autre catégorie conférant des droits ou des privilèges inférieurs.

Sans limiter les autres droits absolus en common law des porteurs d'actions à droit de vote subalterne ou d'actions à droit de vote multiple de voter séparément en tant que catégorie, ni les porteurs des actions à droit de vote subalterne ni les porteurs des actions à droit de vote multiple n'ont le droit de voter séparément en tant que catégorie sur une proposition visant à modifier nos statuts de modification dans le cas où la modification vise : (1) à augmenter ou à réduire le nombre maximal d'actions autorisées de cette catégorie ou à augmenter le nombre maximal d'actions autorisées d'une autre catégorie conférant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs; (2) à créer une nouvelle catégorie d'actions égales ou supérieures à celles de cette catégorie, dont les droits sont par ailleurs prévus aux alinéas a) et e) du paragraphe 176(1) de la LCSA. Aux termes de nos statuts, ni les porteurs de nos actions à droit de vote subalterne ni les porteurs de nos actions à droit de vote multiple n'auront le droit de voter séparément en tant que catégorie sur une proposition visant à modifier nos statuts afin d'opérer l'échange, le reclassement ou l'annulation de la totalité ou d'une partie des actions de cette catégorie en vertu de l'alinéa 176(1)b) de la LCSA, sauf si cette opération : a) ne touche que les porteurs de cette catégorie ou b) touche de façon différente les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple, action pour action, et que ces porteurs n'aient pas déjà par ailleurs le droit de voter séparément en tant que catégorie en vertu des lois applicables ou aux termes de nos statuts relativement à cette opération.

Conformément à nos statuts, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple seront traités de façon égale et identique, action pour action, à l'occasion de certaines opérations de changement de contrôle nécessitant, en vertu de la LCSA, l'approbation de nos actionnaires, sauf si les porteurs de nos actions à droit de vote subalterne et de nos actions à droit de vote multiple, votant séparément en tant que catégorie, approuvent à la majorité des voix un traitement différent pour les actions de chacune de ces catégories.

Protection en cas d'offre publique d'achat

Selon la législation en valeurs mobilières canadienne applicable, une offre d'achat visant les actions à droit de vote multiple n'entraînerait pas nécessairement l'obligation d'offrir d'acheter les actions à droit de vote subalterne.

Conformément aux règles de la TSX visant à faire en sorte qu'en cas d'offre publique d'achat les porteurs d'actions à droit de vote subalterne puissent y participer, sur un pied d'égalité, avec les porteurs d'actions à droit de vote multiple, les porteurs d'actions à droit de vote multiple concluront, une fois le présent placement terminé, une convention de protection habituelle avec nous et un fiduciaire (la « **convention de protection** »). La convention de protection contiendra certaines dispositions habituelles pour les sociétés inscrites à la cote de la TSX et ayant deux catégories d'actions, qui ont pour but d'empêcher les opérations qui par ailleurs priveraient les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de droits dont ils auraient pu se prévaloir en vertu de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable si les actions à droit de vote multiple avaient été des actions à droit de vote subalterne.

Les engagements pris dans la convention de protection n'auront pas pour effet d'empêcher la vente par les porteurs autorisés d'actions à droit de vote multiple si une offre d'acheter les actions à droit de vote subalterne est présentée en même temps et que cette offre :

- a) comporte un prix par action à droit de vote subalterne au moins égal au prix le plus élevé offert pour les actions à droit de vote multiple;
- b) prévoit que le pourcentage d'actions à droit de vote subalterne en circulation devant faire l'objet d'une prise de livraison (à l'exclusion des actions appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant conjointement ou de concert avec lui immédiatement avant l'offre) est au moins égal à celui des actions à droit de vote multiple en circulation devant être vendues (à l'exception des actions à droit de vote multiple appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant conjointement ou de concert avec lui immédiatement avant l'offre);
- c) n'est assortie d'aucune condition si ce n'est le droit de ne pas prendre livraison des actions à droit de vote subalterne déposées en réponse à cette offre et de ne pas les régler si aucune action n'est achetée aux termes de l'offre visant les actions à droit de vote multiple; et
- d) est identique, à tout autre égard important, à l'offre visant les actions à droit de vote multiple.

De plus, la convention de protection n'empêchera pas le transfert d'actions à droit de vote multiple aux porteurs autorisés, si ce transfert n'est pas ou n'aurait pas été assujéti à l'obligation de présenter une offre publique d'achat (si le vendeur ou le cessionnaire était au Canada) ou constitue ou constituerait une offre publique d'achat dispensée selon la législation en valeurs mobilières canadienne applicable. La conversion d'actions à droit de vote multiple en actions à droit de vote subalterne, que ces dernières soient ou non vendues par la suite, ne constituera pas une aliénation d'actions à droit de vote subalterne pour l'application de la convention de protection.

Aux termes de la convention de protection, la vente d'actions à droit de vote multiple par un porteur partie à la convention de protection sera conditionnelle à ce que le cessionnaire devienne partie à cette convention, pour autant que les actions à droit de vote multiple ainsi transférées ne soient pas automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne conformément à nos statuts.

La convention de protection comportera des dispositions qui autoriseront le fiduciaire à faire valoir les droits que la convention de protection confère aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne. L'obligation d'agir du fiduciaire sera conditionnelle à ce qu'il reçoive de nous ou des porteurs d'actions à droit de vote subalterne les fonds et les garanties qu'il pourra raisonnablement exiger. Aucun porteur d'actions à droit de vote subalterne n'aura le droit, à moins d'agir par l'intermédiaire du fiduciaire, d'intenter une poursuite ou toute autre instance ou d'exercer quelque autre recours afin de faire valoir les droits que lui confère la convention de protection, à moins que le fiduciaire n'omette d'agir après avoir reçu une demande autorisée par les porteurs d'au moins 10 % des actions à droit de vote subalterne en circulation, accompagnée des fonds et des garanties raisonnables.

Sauf s'il s'agit d'une modification sans importance ou d'une dérogation qui n'a pas d'incidence défavorable sur les droits des porteurs d'actions à droit de vote subalterne, la convention de protection prévoira notamment qu'elle ne pourra pas être modifiée et qu'il ne pourra être dérogé à aucune de ses dispositions sans tout d'abord avoir obtenu : a) le consentement de la TSX et de toute autre autorité en valeurs mobilières compétente au Canada et b) l'approbation des porteurs d'actions à droit de vote subalterne d'au moins aux deux tiers des voix exprimées à une assemblée dûment convoquée pour étudier cette modification ou dérogation, compte non tenu des voix rattachées aux actions à droit de vote subalterne détenues par les porteurs d'actions à droit de vote multiple, les membres de leur groupe, les personnes qui leur sont apparentées et les personnes qui ont convenu d'acheter des actions à droit de vote multiple à des conditions qui constitueraient une vente ou une aliénation pour l'application de la convention de protection, autrement que dans les cas qu'elle permet.

Aucune disposition de la convention de protection ne limitera les droits des porteurs d'actions à droit de vote subalterne conférés par les lois applicables.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées pourront en tout temps être émises en une ou plusieurs séries. Le conseil sera autorisé à établir avant l'émission le nombre d'actions privilégiées de chaque série, la contrepartie par action, la désignation des actions ainsi que les modalités s'y rattachant, notamment en ce qui concerne les droits de vote, le tout sous réserve de l'émission d'un certificat de modification présentant la désignation et les dispositions se rattachant aux actions privilégiées ou aux actions de la série. Les actions privilégiées de chaque série qui sont émises auront, à l'égard du versement de dividendes, égalité de rang avec les actions privilégiées de toutes les autres séries et priorité de rang sur les actions à droit de vote subalterne, les actions à droit de vote multiple et les autres actions de rang inférieur à l'égard du versement de dividendes et de la distribution des biens ou des actifs en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société. Si des dividendes cumulatifs (déclarés ou non), des dividendes non cumulatifs déclarés ou des montants payables au titre du remboursement du capital ne sont pas payés intégralement, les porteurs d'actions privilégiées de toutes les séries auront droit à leur quote-part du montant qui serait payable sur ces actions privilégiées si tous les dividendes étaient déclarés et versés intégralement ou des montants payables sur ces actions au titre du remboursement du capital étaient payés intégralement, selon le cas. Nous prévoyons actuellement que les actions privilégiées ne comporteront pas de droits de préemption, de rachat au gré du porteur ou de la Société, de conversion ou d'échange ou de droit d'encaissement par anticipation, ni de dispositions d'achat pour annulation ou de remise, de dispositions relatives aux fonds d'amortissement ou de rachat, de dispositions autorisant ou limitant l'émission de titres supplémentaires ou d'autres restrictions importantes ou de dispositions exigeant l'apport de capital supplémentaire par un porteur de titres.

Bons de souscription

Le 17 octobre 2017, dans le cadre du prêt de SVB (défini aux présentes), la Société a émis à Silicon Valley Bank des bons de souscription qui confèrent à leur porteur le droit d'acheter 150 000 actions ordinaires de la Société au prix de 1,00 \$ l'action ordinaire pendant 10 ans. En date des présentes, les bons de souscription n'ont pas été exercés et sont toujours en cours.

Le 15 avril 2014, la Société a émis à Hercules Technology Growth Capital, Inc. des bons de souscription qui confèrent à leur porteur le droit d'acheter 245 610 actions privilégiées de catégorie B de la Société au prix de 0,949 \$ l'action privilégiée de catégorie B pour une période de 10 ans. En date des présentes, les bons de souscription n'ont pas été exercés et sont toujours en cours.

Par suite des modifications du capital préclôture, les bons de souscription pourront être exercés après la clôture contre des actions à droit de vote subalterne, compte tenu du regroupement des actions à raison de ● pour 1.

Autres dispositions importantes de nos documents constitutifs

Dispositions de préavis

À la clôture, nous aurons adopté un règlement sur le préavis qui contient des dispositions de nos statuts régissant le préavis à donner avant de proposer l'élection d'un administrateur (les « **dispositions de préavis** »). Les dispositions de préavis visent : (i) à faciliter le déroulement ordonné et efficace des assemblées annuelles générales ou, au besoin, des assemblées extraordinaires; (ii) à aviser convenablement tous les actionnaires des mises en candidature d'administrateurs et à les informer suffisamment au sujet des candidats; (iii) à permettre aux actionnaires de voter de façon éclairée. Seuls les candidats proposés par les actionnaires conformément aux dispositions de préavis seront éligibles à un poste d'administrateur à une assemblée annuelle des actionnaires, ou à une assemblée extraordinaire des actionnaires où des administrateurs sont censés être élus.

Conformément aux dispositions de préavis, tout actionnaire qui souhaite proposer la candidature d'une personne à un poste d'administrateur devra nous en aviser de la manière et dans les délais prescrits. Les délais dans lesquels nous devons recevoir un tel avis sont les suivants : (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (y compris une assemblée extraordinaire), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée, sauf si la date de l'assemblée est annoncée pour la première fois (la « **date de l'avis d'assemblée** ») moins de 50 jours à l'avance, auquel cas le délai sera la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la date de l'avis d'assemblée; (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire

des actionnaires (qui n'est pas aussi une assemblée annuelle) convoquée dans le but notamment d'élire des administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la date de l'avis d'assemblée, étant entendu que, dans l'un ou l'autre cas, si une procédure de notification et d'accès (définie dans le *Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujéti*) est utilisée pour la remise des documents relatifs aux procurations à l'égard d'une assemblée et que la date de l'avis d'assemblée précède de plus de 50 jours la date de l'assemblée en question, l'avis doit être reçu au plus tard à la fermeture des bureaux le 40^e jour précédant l'assemblée en question.

Choix du tribunal

À la clôture, nous aurons adopté un règlement sur le choix du tribunal selon lequel, à moins que nous ne consentions par écrit au choix d'un autre tribunal, les tribunaux du Québec (Canada), notamment ses tribunaux d'appel (ou à défaut de ceux-ci, tout autre « tribunal » au sens de la LCSA ayant compétence et ses tribunaux d'appel), seront les seuls et uniques tribunaux de première instance où pourra être intentée, selon le cas : (1) une procédure ou action oblique présentée en notre nom; (2) une poursuite pour violation de l'obligation fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous; (3) une poursuite en vertu d'une disposition de la LCSA ou de nos statuts ou règlements; (4) une poursuite faisant état d'une réclamation liée à nos « affaires internes » (au sens de la LCSA). Notre règlement sur le choix du tribunal prévoit également que nos porteurs de titres sont réputés accepter la compétence territoriale des tribunaux du Québec et consentir à la signification d'actes de procédure à leurs conseillers juridiques dans le cadre de toute action étrangère intentée en violation de nos règlements.

POLITIQUE DE DIVIDENDES

Nous comptons actuellement affecter tous nos bénéfices futurs au financement du développement et de la croissance de notre entreprise et/ou au remboursement d'une partie de notre dette, de sorte que nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes sur les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiples. La Société peut décider de verser un dividende à l'avenir; toutefois, cette décision sera prise au gré du conseil et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les contraintes de nos conventions de financement, les critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et les autres facteurs que le conseil peut juger pertinents.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Le tableau qui suit présente certains renseignements sur les actionnaires qui, à notre connaissance, auront immédiatement après la clôture la propriété véritable ou le contrôle, direct ou indirect, de titres à droit de vote représentant 10 % ou plus de toute catégorie de nos titres à droit de vote.

Actionnaire	Actions détenues en propriété après les modifications du capital préclôture et avant la clôture		Actions détenues en propriété immédiatement après la clôture ⁽¹⁾			
	Nombre d'actions à droit de vote subalterne	Nombre d'actions à droit de vote multiple	Nombre d'actions à droit de vote subalterne	Nombre d'actions à droit de vote multiple	Pourcentage d'actions en circulation	Pourcentage du total des droits de vote ⁽²⁾
Dax Dasilva ⁽³⁾	—	●	—	●	● % ⁽⁴⁾	● % ⁽⁴⁾
Caisse de dépôt et placement du Québec	●	—	●	—	● % ⁽⁴⁾	● % ⁽⁴⁾

(1) Dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée.

(2) Le pourcentage du total des droits de vote représente les droits de vote rattachés à toutes nos actions à droit de vote subalterne et à droit de vote multiple, comme s'il s'agissait d'une seule catégorie. Nos actions à droit de vote multiple confèrent à leurs porteurs quatre voix par action et nos actions à droit de vote subalterne, une voix par action. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les droits de vote rattachés à toutes nos actions à droit de vote subalterne et à nos actions à droit de vote multiple, voir « Description du capital-actions – Capital-actions autorisé à la clôture – Actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple ».

(3) Actions détenues par Gestion DHIDasilva Inc., dont Dax Dasilva a la propriété véritable et le contrôle.

- (4) Représente la propriété avant dilution. Après dilution (dans l'hypothèse où l'ensemble des options et des bons de souscription en cours immédiatement après la clôture sont exercés), Dax Dasilva et la Caisse seront, immédiatement après la clôture, propriétaires de ● % et de ● % des actions émises et en circulation ainsi que de ● % et de ● % du total des droits de vote rattachés à toutes les actions émises et en circulation, respectivement. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, Dax Dasilva et la Caisse seront, immédiatement après la clôture, propriétaires de ● % et de ● % des actions émises et en circulation ainsi que de ● % et de ● % du total des droits de vote rattachés à toutes les actions émises et en circulation, respectivement.

CONVENTIONS AVEC LES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Convention de droits des investisseurs

À la clôture, nous concluons avec les principaux actionnaires une convention de droits des investisseurs (la « **convention de droits des investisseurs** ») portant sur certains droits des actionnaires. Le texte qui suit résume les grandes lignes de la convention de droits des investisseurs. Il est présenté sous réserve du texte intégral de cette convention, dont les dispositions ont préséance sur le résumé en cas de divergence. La convention de droits des investisseurs sera déposée auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et accessible sur le système électronique de données, d'analyse et de recherche (« **SEDAR** ») à l'adresse www.sedar.com.

Droits de nomination

La convention de droits des investisseurs offrira à la Caisse le droit de proposer la candidature d'un administrateur de la Société parmi les candidats aux postes d'administrateurs proposés par la Société dans une circulaire d'information de la direction. La Caisse pourra continuer de proposer la candidature d'un administrateur tant qu'elle sera propriétaire d'au moins 20 % de nos actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple (avant dilution). De plus, tant que la Caisse sera propriétaire d'au moins 20 % de nos actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple (avant dilution), la Société, agissant raisonnablement, devra consulter la Caisse au sujet de la nomination ou du remplacement du président du conseil.

La convention de droits des investisseurs prévoira également que dans l'éventualité où la Société accorde des droits de nomination supplémentaires à l'avenir à un investisseur autre que la Caisse, la Société devra faire en sorte que cet autre investisseur exerce tous les droits de vote sous son contrôle en faveur du candidat de la Caisse, étant toutefois entendu que cet autre investisseur pourra s'abstenir de voter en faveur du candidat de la Caisse.

Le candidat nommé par la Caisse aux termes de la convention de droits des investisseurs devra être indépendant au sens du Règlement 52-110. Le quorum des réunions du conseil devra inclure le candidat de la Caisse, sous réserve des exceptions habituelles.

Clause restrictive

La convention de droits des investisseurs contiendra une clause limitant la capacité de la Société de transférer son siège hors du Québec. Cette clause restrictive s'appliquera pendant sept ans après le placement, tant que la Caisse détiendra au moins 15 % de nos actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple (avant dilution).

Droits d'inscription

La convention de droits des investisseurs prévoira des droits d'inscription sur demande en faveur des principaux actionnaires. Ces droits leur permettront, dans certaines circonstances, d'obliger la Société à faire viser par prospectus au Canada la totalité ou une partie des actions à droit de vote subalterne qu'ils détiennent en vue d'un placement dans le public, étant entendu que la Société ne sera pas tenue de faire, selon le cas : (i) plus de deux inscriptions sur demande sur toute période de 12 mois; (ii) une inscription sur demande lorsque la valeur des actions à droit de vote subalterne offertes aux termes de cette inscription est inférieure à 25 millions de dollars.

La convention de droits des investisseurs prévoira également des droits d'inscription accessoires permettant aux principaux actionnaires d'inclure leurs actions à droit de vote subalterne dans certains placements d'actions à droit de vote subalterne dans le public, sous réserve de certains droits de réduction des preneurs fermes.

En raison des conventions de blocage décrites à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage », pendant au moins 180 jours suivant la date de la clôture, les principaux actionnaires ne pourront pas exercer les droits d'inscription sur demande et les droits d'inscription accessoires accordés par la convention de droits des investisseurs sans le consentement écrit préalable de BMO, de FBN et de J.P. Morgan, pour le compte des preneurs fermes. Voir « Mode de placement – Conventions de blocage ».

DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Convention de prêt et de garantie avec Silicon Valley Bank

Le 17 octobre 2017, nous avons conclu avec Silicon Valley Bank une convention de prêt et de garantie qui prévoit une ligne de crédit de fonds de roulement de 15 millions de dollars portant intérêt au taux préférentiel des États-Unis publié par le Wall Street Journal, majoré de 0,5 % (le « **prêt de SVB** »). Au 31 décembre 2018, le taux effectif du prêt de SVB était de 6,0 %, l'encours du prêt de SVB était nul et nous respectons tous nos engagements.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau suivant présente notre structure du capital consolidé au 31 décembre 2018 : i) sur une base réelle; et ii) sur une base pro forma ajustée pour tenir compte de la réalisation des modifications du capital préclôture et du placement. Ce tableau est présenté et doit être lu avec nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités du trimestre et de la période de neuf mois clos le 31 décembre 2018, y compris les notes annexes, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus, ainsi qu'avec l'information présentée sous les rubriques « Rapport de gestion » et « Description du capital-actions ».

	Au 31 décembre 2018	
	Chiffres réels	Compte tenu des modifications du capital préclôture et du placement
	(en milliers de dollars américains)	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14 872 \$	● \$ ¹⁾
Dettes		
Dettes à long terme	—	—
Total de la dette	—	—
Actions privilégiées rachetables	309 968	— ²⁾
Capitaux propres		
Capital-actions ³⁾	16 700	● ⁴⁾
Capital apporté supplémentaire	3 673	3 673
Déficit cumulé	(363 872)	(363 872)
Total des capitaux propres (déficit)	(343 499)	● \$
Total des capitaux permanents	(33 531)\$	● \$

- 1) Ce montant inclut le produit net estimatif du placement de ● millions de dollars, déduction faite des frais du placement estimés à ● millions de dollars, et en supposant le non-exercice de l'option de surallocation.
- 2) Les actions privilégiées rachetables, lesquelles sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées dans les passifs financiers aux états consolidés de la situation financière. À la clôture, la Société n'aura plus aucune action privilégiée rachetable en circulation. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture ».
- 3) Au 31 décembre 2018, le capital-actions autorisé de la Société était composé de ce qui suit : i) un nombre illimité d'actions ordinaires, ii) 6 059 570 actions privilégiées de catégorie B, iii) 23 005 000 actions privilégiées de catégorie C, iv) 47 682 547 actions privilégiées de catégorie D et v) 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E, dans chaque cas sans valeur nominale. Au 31 décembre 2018, i) 120 557 004 actions ordinaires, ii) 5 269 070 actions privilégiées de catégorie B, iii) 7 591 000 actions privilégiées de catégorie C, iv) 46 655 795 actions privilégiées de catégorie D et v) 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E étaient émises et en circulation. À la suite des Modifications du capital préclôture, le capital-actions autorisé de la Société immédiatement avant la clôture sera composé de ce qui suit : i) un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, ii) un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple, et iii) un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Immédiatement avant la clôture, la totalité des actions privilégiées rachetables émises et en circulation seront converties en actions ordinaires à raison de une pour une conformément à leurs modalités, et la totalité des actions émises et en circulation seront regroupées à raison de ● pour une, ainsi qu'il est indiqué à la rubrique « Description du capital-actions ». Immédiatement après la clôture et en supposant le non-exercice de l'option de surallocation, il y aura ● actions à droit de vote multiple, ● actions à droit de vote subalterne et aucune action privilégiée émise et en circulation.
- 4) Ce montant inclut le capital-actions supplémentaire obtenu du placement, estimé à ● millions de dollars, compte non tenu de tout produit tiré de l'option de surallocation et compte non tenu des frais estimatifs du placement. Ces montants ne comprennent pas non plus les actions à droit de vote subalterne pouvant être émises à l'exercice d'options aux termes du régime incitatif général et des anciens régimes d'options ou à l'exercice de bons de souscription.

OPTIONS D'ACHAT DE TITRES

Le tableau suivant indique le nombre total d'options d'achat d'actions à droit de vote subalterne qui seront en cours à la fin du placement, une fois opérées les modifications du capital préclôture qui auront pour effet, entre autres, de transformer toutes les options d'achat d'actions ordinaires en cours en vertu des anciens régimes d'options en options d'achat d'actions à droit de vote subalterne. Voir « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture ».

<u>Catégorie</u>	<u>Nombre d'options d'achat d'actions à droit de vote subalterne</u>	<u>Prix d'exercice⁽¹⁾</u>	<u>Date d'expiration</u>
Tous nos actuels et anciens hauts dirigeants, collectivement (● au total)	●	● \$	De ● à ●
Tous nos actuels et anciens administrateurs, qui ne sont pas aussi des hauts dirigeants, collectivement (● au total)	●	● \$	De ● à ●
Tous nos autres actuels et anciens employés, collectivement (● au total)	●	● \$	De ● à ●
Tous nos consultants, collectivement (● au total)	●	● \$	De ● à ●

(1) Prix d'exercice moyen pondéré de toutes les options d'achat d'actions à droit de vote subalterne en cours, exerçables ou non.

Les dispositions de nos régimes de rémunération incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres sont résumées à la rubrique « Rémunération de la haute direction – Principaux éléments de la rémunération – Rémunération incitative à long terme ».

VENTES OU PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Le tableau suivant présente les émissions d'actions à droit de vote subalterne ou de titres convertibles en actions à droit de vote subalterne qui ont eu lieu dans les 12 mois précédant la date du présent prospectus. Les modifications du capital préclôture auront notamment pour effet de convertir nos actions ordinaires et nos actions privilégiées rachetables en circulation en actions à droit de vote subalterne et en actions à droit de vote multiple et de convertir toutes les options d'achat d'actions ordinaires en cours en vertu des anciens régimes d'options en options d'achat d'actions à droit de vote subalterne. Voir « Description du capital-actions – Modifications du capital préclôture ».

<u>Date d'émission</u>	<u>Type de titres</u>	<u>Nombre de titres émis</u>	<u>Prix d'émission/ d'exercice par titre (en \$ US)</u>	<u>Après les modifications du capital préclôture</u>	
				<u>Nombre de titres émis</u>	<u>Prix d'émission/ d'exercice par titre</u>
1 ^{er} février 2019	Actions ordinaires ⁽¹⁾	112 175	1,60462389	●	—
25 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,326	●	—
24 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—
18 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	12 500	1,00	●	—
16 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	25 000	0,093	●	—
15 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,326	●	—
15 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,85	●	—
8 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	250	1,18	●	—
7 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	15 000	0,093	●	—
7 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	6 000	0,326	●	—
3 janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,92	●	—
1 ^{er} janvier 2019	Actions ordinaires ⁽²⁾	25 000	1,18	●	—
31 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	4 500	0,92	●	—
31 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,18	●	—
28 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—

Date d'émission	Type de titres	Nombre de titres émis	Prix d'émission/ d'exercice par titre (en \$ US)	Après les modifications du capital préclôture	
				Nombre de titres émis	Prix d'émission/ d'exercice par titre
28 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,92	●	—
27 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 500	0,85	●	—
27 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	22 500	0,92	●	—
24 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,85	●	—
24 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	9 750	0,92	●	—
24 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	1,18	●	—
20 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
10 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 125	0,92	●	—
7 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	1,00	●	—
6 décembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	539 140	0,044	●	—
20 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 500	1,18	●	—
20 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—
19 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
19 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,85	●	—
16 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—
16 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,92	●	—
12 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—
12 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,92	●	—
12 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	19 500	0,326	●	—
8 novembre 2018	Options	3 184 750	1,50	●	●
5 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	11 250	0,92	●	—
5 novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,85	●	—
1 ^{er} novembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
26 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	800	0,92	●	—
24 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 250	1,00	●	—
24 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,326	●	—
10 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,85	●	—
8 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 500	0,85	●	—
8 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	30 000	0,92	●	—
8 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	1,00	●	—
2 octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
1 ^{er} octobre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—
28 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
24 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,92	●	—
18 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	16 330	0,153	●	—
18 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	15 000	0,326	●	—
17 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—
14 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	12 500	0,74	●	—
11 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	10 000	0,74	●	—
11 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	75 000	0,093	●	—
11 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	20 000	0,92	●	—
11 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	75 000	0,153	●	—
10 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
6 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,92	●	—
5 septembre 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	34 500	0,326	●	—
22 août 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
15 août 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
7 août 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 500	1,00	●	—
3 août 2018	Options	2 268 500	1,25	●	●
30 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—

Date d'émission	Type de titres	Nombre de titres émis	Prix d'émission/ d'exercice par titre (en \$ US)	Après les modifications du capital préclôture	
				Nombre de titres émis	Prix d'émission/ d'exercice par titre
30 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,92	●	—
26 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	15 000	0,92	●	—
26 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—
25 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
24 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 000	0,326	●	—
23 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—
23 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,92	●	—
23 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
19 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽³⁾	1 994 240	1,60462	●	—
19 juillet 2018	Options	100 000	1,18	●	●
17 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	1,00	●	—
11 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—
11 juillet 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,326	●	—
1 ^{er} juillet 2018	Options	12 500	0,1238	●	●
1 ^{er} juillet 2018	Options	6 000	0,15998	●	●
1 ^{er} juillet 2018	Options	50 000	0,11184	●	●
26 juin 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,326	●	—
18 juin 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,093	●	—
18 juin 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	13 250	0,326	●	—
30 mai 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
23 mai 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,326	●	—
22 mai 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 000	0,326	●	—
18 mai 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
4 mai 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 000	0,326	●	—
1 ^{er} mai 2018	Options	4 481 499	1,18	●	●
26 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	2 250	0,326	●	—
25 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
24 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,92	●	—
23 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	10 000	0,093	●	—
18 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	10 000	0,74	●	—
18 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 750	0,326	●	—
9 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,74	●	—
9 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	4 500	0,326	●	—
9 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	25 000	0,093	●	—
6 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	4 500	0,326	●	—
6 avril 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—
29 mars 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,92	●	—
26 mars 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
26 mars 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 049 580	0,044	●	—
19 mars 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,85	●	—
28 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	1 500	0,326	●	—
26 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	5 000	0,74	●	—
26 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	750	0,85	●	—
23 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 000	0,326	●	—
12 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	6 750	0,326	●	—
7 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	3 250	0,74	●	—
7 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	7 500	0,92	●	—
7 février 2018	Actions ordinaires ⁽²⁾	13 000	0,326	●	—

(1) Actions ordinaires émises dans le cadre de l'acquisition de Shappz B.V. par la Société.

(2) Actions ordinaires émises par suite de l'exercice d'options.

(3) Actions ordinaires émises dans le cadre de l'acquisition de ReUp par la Société.

ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS

Administrateurs

Lightspeed a un conseil d'administration chevronné, très expérimenté dans les logiciels et la vente au détail. Le tableau suivant indique le nom, l'âge, le lieu de résidence, le poste et la durée du mandat des administrateurs de la Société au moment du placement. Des renseignements biographiques supplémentaires sur chaque administrateur sont présentés ci-après.

Nom	Âge	Province ou État ou ville et pays de résidence	Poste	Administrateur depuis
Dax Dasilva	42	Québec, Canada	Administrateur et chef de la direction	2005
Jean Paul Chauvet	46	Québec, Canada	Administrateur et président	2013
Patrick Pichette ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	56	Londres, R.-U.	Administrateur et président du conseil	2018
Marie-Josée Lamothe ⁽²⁾⁽³⁾	51	Québec, Canada	Administratrice	2018
Rob Williams ⁽¹⁾⁽³⁾	51	Washington, É.-U.	Administrateur	2018
Paul McFeeters ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	64	Ontario, Canada	Administrateur	2018

(1) Membre du comité d'audit.

(2) Membre du comité RMCG.

(3) Administrateur indépendant selon le Règlement 58-101. Voir « Gouvernance – Indépendance des administrateurs ».

Direction

Le tableau suivant indique le nom, l'âge, le lieu de résidence, le poste et les années d'expérience des hauts dirigeants de la Société au 6 février 2019. Des renseignements biographiques supplémentaires sur chaque haut dirigeant sont présentés ci-après.

Nom	Âge	Province ou État ou ville et pays de résidence	Fonctions actuelles	Années chez Lightspeed (environ)	Années dans le secteur (environ)
Dax Dasilva	42	Québec, Canada	Chef de la direction	14	14
Jean Paul Chauvet	46	Québec, Canada	Président	7	17
Brandon Nussey	44	Ontario, Canada	Chef des finances	1	20
Jerome Laredo	47	Londres, R.-U.	Premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique	4	20
Julian Teixeira	31	Québec, Canada	Premier vice-président, Ventes	8	10
Asha (Hotchandani) Bakshani	42	Québec, Canada	Première vice-présidente, Finances	4	20
Jean-Philippe Leblanc	42	Québec, Canada	Premier vice-président, Développement	1	17
Denise Nahas	49	Québec, Canada	Première vice-présidente, Service à la clientèle	6,5	28
Lory Ajamian	32	Québec, Canada	Vice-présidente, Marketing	6,5	8
Chelsea Finnemore	34	Québec, Canada	Vice-présidente, Ressources humaines	10	10
Patrick Lacelle	49	Québec, Canada	Vice-président, Opérations	4,5	18
Brad Malmberg	48	Québec, Canada	Vice-président, Étude de produits	12	12
Daniel Micak	35	Québec, Canada	Chef du contentieux et secrétaire général	1	8
Bram Paperman	34	Québec, Canada	Vice-président, Technologie	5	11
Adam Simms	33	Québec, Canada	Vice-président, Design	7,5	13

Renseignements biographiques sur les administrateurs et hauts dirigeants

Administrateurs non dirigeants

Patrick Pichette, administrateur et président du conseil

M. Pichette est associé général d'iNovia Capital, une société de capital-risque en démarrage qui investit dans les jeunes entreprises technologiques. M. Pichette a été vice-président principal et chef des finances de Google Inc.

d'août 2008 à mai 2015. Avant d'entrer au service de Google, M. Pichette a été membre de la haute direction d'Entreprises Bell Canada Inc. de janvier 2001 à juillet 2008, occupant avant son départ le poste de président, exploitation de Bell Canada et, auparavant, les postes de vice-président exécutif, de chef des affaires financières et de vice-président exécutif, planification et gestion de la performance. Avant d'entrer au service d'Entreprises Bell Canada Inc., M. Pichette a été dirigeant de McKinsey & Company de 1996 à 2000. Auparavant, de 1994 à 1996, il a été vice-président et chef des finances de Call-Net Enterprises Inc., une entreprise canadienne de télécommunications. M. Pichette est membre du conseil d'administration de Twitter, Inc. depuis décembre 2017 et préside son comité d'audit. M. Pichette a été administrateur de Bombardier Inc. d'octobre 2013 à novembre 2017 et d'Amyris, Inc., une entreprise spécialisée dans les produits renouvelables, de mars 2010 à mai 2013. M. Pichette est titulaire d'une maîtrise ès arts en philosophie, politique et économie de l'Université Oxford, où il a étudié en tant que boursier de la fondation Rhodes, et d'un baccalauréat ès arts en administration des affaires de l'Université du Québec à Montréal.

Marie-Josée Lamothe, administratrice

M^{me} Lamothe possède plus de 20 ans d'expérience dans les secteurs concurrentiels du numérique et des produits de consommation (Google, L'Oréal, Procter&Gamble, Clairol). Elle est surtout reconnue pour son expertise dans la gestion mondiale de produits et la stratégie de marque omnicanale. M^{me} Lamothe est professeure de pratique à la Faculté de gestion Desautels de l'Université McGill et présidente de Tandem International, une société de services-conseils spécialisée dans la vente au détail et la stratégie de marque omnicanales. De 2014 à 2018, elle a été directrice générale au Canada d'Alphabet Inc., un conglomerat technologique auquel appartient notamment Google. De 2002 à 2014, elle a occupé plusieurs postes de haute direction chez L'Oréal, où elle a été directrice du marketing international en France, puis chef du marketing et chef des communications au Canada. M^{me} Lamothe est également membre des conseils du Groupe Aldo et de Reitmans (Canada) Limitée. En 2016, elle a été nommée par le Conseil du Trésor du Canada au comité d'audit de ministères comme Emploi et Développement social (EDSC) et l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Elle a aussi été nommée par le commissaire de l'Agence du revenu du Canada (ARC) à son comité consultatif externe. M^{me} Lamothe a été administratrice du Groupe Jean Coutu (PJC) inc. de juillet 2016 jusqu'à la clôture du capital de la société en mai 2018. Elle a terminé le programme de gestion de L'Oréal à l'INSEAD, en France et a obtenu avec distinction un baccalauréat avec double spécialisation en économie et en mathématiques de l'Université de Montréal.

Rob Williams, administrateur

M. Williams possède plus de 20 ans d'expérience dans la vente en ligne (Amazon), les grandes surfaces (Best Buy) et les détaillants spécialisés (Magnolia Hi-Fi). Pendant qu'il était chez Amazon (2006 à 2015), M. Williams a occupé cinq postes de haute direction dans les branches détail et vente. Avant son départ, M. Williams dirigeait l'équipe de fournisseurs du groupe 1 d'Amazon dans le service de gestion des fournisseurs mondiaux. Auparavant, M. Williams a dirigé trois équipes commerciales dans le service « Expédié par Amazon » : l'équipe de remboursement des vendeurs et de récupération/liquidation, l'équipe de réduction des contacts et l'équipe de réduction des défauts. Il avait auparavant dirigé l'équipe de développement de produits du service Expédié par Amazon. Avant d'exercer ces fonctions, M. Williams s'occupait de la gestion des produits dans l'équipe de la stratégie concurrentielle et des négociations d'Amazon. Avant d'entrer au service d'Amazon, M. Williams a fait partie de l'équipe de direction de Magnolia Hi-Fi, jusqu'à l'acquisition de l'entreprise par Best Buy. M. Williams a alors été promu au poste de directeur national de Best Buy, où il était chargé de l'expansion des ventes pour le projet de « magasin dans le magasin » de la bannière Magnolia Home Theater. M. Williams a été au service de Magnolia Hi-Fi et de Best Buy de septembre 1994 à juin 2006. Auparavant, en 1994, il était poursuivant au criminel pour le Trial Advocacy Program de la ville de Seattle. M. Williams est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université de Washington et d'un Juris Doctor du Willamette University College of Law. Il est en outre chargé de cours en commerce international dans le département d'administration des affaires de l'Université de Washington et conférencier de renom sur l'instauration d'une culture d'entreprise axée sur l'innovation radicale. On le consulte partout dans le monde sur le commerce électronique, le commerce de détail et la technologie.

Paul McFeeters, administrateur

M. McFeeters a été chef des finances d'OpenText de juin 2006 jusqu'à sa retraite en septembre 2014. M. McFeeters compte plus de 30 ans d'expérience dans les affaires, ayant notamment été chef des finances de Platform Computing Inc., un fournisseur de logiciels informatiques en grille, de 2003 à 2006 et de Kintana Inc., une société fermée qui fournit des logiciels de gouvernance des TI, de 2000 à 2003. M. McFeeters a également été président et chef de la direction de MD Private Trust de 1997 à 2000. De 1981 à 1996, M. McFeeters a été au service de Municipal

Financial Corporation, où il occupé des postes d'importance hiérarchique croissante, y compris le poste de chef des finances, de chef de l'exploitation et de président et chef de la direction. M. McFeeters est membre du conseil d'administration de Constellation Software Inc., une société de logiciels diversifiée, depuis octobre 2014 et il siège à son comité d'audit. Depuis 2015, M. McFeeters est conseiller du conseil de Hootsuite, une société de gestion des médias sociaux. De 2007 à janvier 2016, M. McFeeters a été membre du conseil de Blueprint Software Systems Inc., un fournisseur de solutions logicielles pour les besoins des entreprises. M. McFeeters est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires avec distinction de l'Université Wilfrid Laurier et d'une maîtrise en administration des affaires de la Schulich School of Business de l'Université York. Il est comptable professionnel agréé.

Hauts dirigeants qui sont aussi administrateurs

Dax Dasilva, chef de la direction

M. Dasilva est chef de la direction et administrateur de Lightspeed depuis qu'il a fondé la Société en 2005. Sous la direction de M. Dasilva, Lightspeed est devenue une entreprise mondiale qui possède des bureaux au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie et qui emploie plus de 700 employés partout dans le monde. M. Dasilva a reçu de nombreux prix et distinctions, y compris le Grand Prix de l'Entrepreneur d'EY en 2012 et le prix *Startup Canada Entrepreneur of the Year Award* en 2016 pour le Québec et le Canada. Goldman Sachs l'a inscrit parmi les 100 entrepreneurs les plus fascinants à l'événement Builders + Innovators Summit de 2017. Par ailleurs, en 2015, M. Dasilva a fondé Never Apart, un organisme à but non lucratif offrant l'espace créatif nécessaire à une programmation culturelle de portée et d'incidence mondiales.

Jean Paul Chauvet, président

M. Chauvet est président depuis 2016. Il est entré au service de la Société en 2012 à titre de chef de la gestion des revenus. Il est devenu membre de notre conseil d'administration en 2013. Avant d'entrer au service de Lightspeed, M. Chauvet a occupé divers postes de direction chez Atex Group Ltd. en Europe et en Asie, en dernier comme chef de la direction, EMOA. Auparavant, M. Chauvet a occupé le poste de vice-président, Ventes et marketing de Nstein Technologies et de 2000 à 2005 il a été vice-président, Ventes et marketing de IXIASOFT Technologies Inc. M. Chauvet est également membre du conseil d'administration de Coveo Solutions Inc., un fournisseur de technologies de recherche fondées sur l'IA, et d'Alaya Soins inc., un fournisseur de solutions logicielles infonuagiques de soins à domicile.

Hauts dirigeants qui ne sont pas administrateurs

Brandon Nussey, chef des finances

M. Nussey est chef des finances de la Société depuis avril 2018. M. Nussey compte près de 20 ans d'expérience à titre de haut dirigeant dans le secteur des technologies. De 2010 à 2018, M. Nussey a été chef des finances de D2L Inc., un fournisseur de technologies éducatives sur plateformes SaaS. De 2000 à 2007, M. Nussey a occupé divers postes auprès de Descartes Systems Group, avant d'être finalement nommé chef des finances en 2003. Depuis mai 2018, M. Nussey est membre du conseil d'administration de Versapay Corporation, une société de technologie financière qui offre une solution infonuagique qui relie la facturation et l'encaissement. M. Nussey est également trésorier et membre du conseil de la Fondation Boursiers Loran.

Jerome Laredo, premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique

M. Laredo est actuellement premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique de la Société. Il est entré au service de Lightspeed en décembre 2014. Auparavant, il a travaillé pour Atex Group Ltd. à titre de chef de la direction, Asie-Pacifique de janvier 2012 à avril 2014 et de vice-président, Ventes EMOA de juillet 2008 à décembre 2011. Il a également travaillé pour Sitecore à titre de directeur régional, Asie du Sud-Est de juin 2014 à décembre 2014. En outre, M. Laredo a occupé des postes en ventes et en marketing chez Nstein Technologies Inc., TATA Communications Ltd et IXIASOFT Technologies Inc. M. Laredo est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université d'Ottawa et d'une maîtrise en affaires internationales de HEC Montréal. M. Laredo est associé et conseiller de LYS Energy Solutions à Singapour.

Julian Teixeira, premier vice-président, Ventes

M. Teixeira est au service de la Société depuis février 2011 et occupe actuellement le poste de premier vice-président, Ventes mondiales. M. Teixeira possède 10 ans d'expérience en vente et en marketing dans le secteur de

la technologie. Avant d'entrer au service de Lightspeed, M. Teixeira a travaillé dans les télécommunications, principalement dans les ventes chez Bell Canada et en marketing chez CIM. M. Teixeira a été directeur des ventes de la Société de février 2011 à décembre 2012, puis s'est consacré à la création et à la mise sur pied de notre équipe de stimulation de la demande, qu'il a dirigée pendant 18 mois. En avril 2014, M. Teixeira a déménagé à New York pour y établir le premier bureau des ventes de Lightspeed en sol américain. Il y a occupé le poste de directeur des ventes américaines jusqu'en mars 2016, avant de retourner à Montréal pour occuper le poste de vice-président, Ventes pour l'Amérique du Nord et superviser toutes les équipes de vente en Amérique du Nord.

Asha (Hotchandani) Bakshani, première vice-présidente, Finances

M^{me} Bakshani est entrée au service de la Société à titre de directrice des finances en novembre 2014. Elle a été promue vice-présidente, Finances peu de temps après, en juillet 2015. Elle a été promue au poste de première vice-présidente, Finances en janvier 2019. Elle possède 10 ans d'expérience comme cadre financière dans les secteurs des technologies et des médias. De mai 2009 à novembre 2014, M^{me} Bakshani a été première vice-présidente, Finances de Cineflix, une société de production et de distribution de médias. Auparavant, M^{me} Bakshani était experte-comptable chez Deloitte et Arthur Andersen. M^{me} Bakshani est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill, membre de l'Institut Canadien des Comptables Agréés et analyste financière agréée.

Jean-Philippe Leblanc, premier vice-président, Développement

M. Leblanc est devenu vice-président, Développement de la Société en mai 2018. Il a été promu premier vice-président, Développement en janvier 2019. Avant d'entrer au service de Lightspeed, il travaillait pour Shutterstock, Inc., où il a occupé les postes de vice-président, Ingénierie de produits de janvier 2017 à mai 2018 et de directeur, Technologie d'avril 2015 à janvier 2017. Auparavant, il a occupé plusieurs postes chez Radialpoint d'août 2009 à avril 2015. M. Leblanc a également démarré de multiples entreprises.

Denise Nahas, première vice-présidente, Service à la clientèle

M^{me} Nahas est entrée au service de Lightspeed en juillet 2012 et occupe actuellement le poste de première vice-présidente, Service à la clientèle. Elle a occupé le poste de vice-présidente, Service à la clientèle d'avril 2014 à janvier 2019. De 2009 à 2012, M^{me} Nahas a été vice-présidente, Opération d'Embvue Inc., une entreprise de génie logiciel qui fournit des solutions et des services de certification aux sociétés aérospatiales. De 2003 à 2009, M^{me} Nahas a été directrice d'une nouvelle unité informatique à l'Université McGill, appelée IT Customer Services (ICS), qu'elle a mise sur pied. M^{me} Nahas a entamé sa carrière en 1992 chez Virtual Prototypes Inc. (maintenant Presagis), une société de logiciels qui offrait des logiciels et des services de simulation et de graphisme à des organisations des secteurs de l'aéronautique et de la défense. Elle est titulaire d'un baccalauréat en génie chimique de Polytechnique Montréal.

Lory Ajamian, vice-présidente, Marketing

M^{me} Ajamian est entrée au service la Société en juin 2012 et occupe actuellement le poste de vice-présidente, Marketing. M^{me} Ajamian a travaillé dans nos services des opérations de vente, des données, des systèmes internes et des acquisitions. Avant son arrivée chez Lightspeed, M^{me} Ajamian a été statisticienne pour l'UNESCO. Elle est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en mathématiques et statistiques de l'Université McGill.

Chelsea Finnemore, vice-présidente, Ressources humaines

M^{me} Finnemore dirige nos ressources humaines depuis février 2009. Elle est devenue vice-présidente, Ressources humaines en février 2017. M^{me} Finnemore est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Western.

Patrick Lacelle, vice-président, Opérations

M. Lacelle est entré au service de la Société en août 2014 et occupe le poste de vice-président, Opérations depuis avril 2015. M. Lacelle a 18 ans d'expérience dans les fonctions opérationnelles axées sur la technologie, en dernier comme vice-président, Opérations de Communications Voir Inc. Il a également travaillé pour Nurun Inc., une agence mondiale de création numérique appartenant à Québecor, et pour Cossette inc., une grande agence canadienne de marketing.

Brad Malmberg, vice-président, Étude de produits

M. Malmberg est entré au service de la Société en juin 2006. Il est devenu vice-président, Étude de produits après avoir occupé plusieurs postes. Il est entré au service de Lightspeed à titre de responsable de la formation, puis est devenu directeur des techniques et de la formation en ventes en décembre 2012. Par la suite, il est devenu directeur de la gestion des produits en octobre 2016 et, en décembre 2017, il a été promu au poste de vice-président, Gestion des produits, qu'il a occupé jusqu'en janvier 2019. M. Malmberg a travaillé dans le secteur du détail pendant 15 ans avant de rejoindre nos rangs.

Daniel Micak, chef du contentieux et secrétaire général

M. Micak est chef du contentieux et secrétaire général de la Société depuis septembre 2018. Auparavant, M. Micak a été vice-président, chef adjoint du contentieux et secrétaire général adjoint de D2L Inc. de juin 2017 à juillet 2018, et chef adjoint du contentieux et secrétaire général adjoint de D2L Inc. de septembre 2011 à juin 2017. Avant D2L, M. Micak était avocat chez Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP. M. Micak est titulaire d'un Juris Doctor de la Osgoode Hall Law School et d'un baccalauréat ès arts (spécialisé) en rhétorique anglaise et rédaction professionnelle de l'Université de Waterloo.

Bram Paperman, vice-président, Technologie

M. Paperman est au service de Lightspeed depuis 2014 et occupe le poste de vice-président, Technologie depuis janvier 2018. M. Paperman a auparavant été gestionnaire de programmes chez Microsoft, et il a également démarré plusieurs entreprises dans les secteurs du détail et du commerce électronique. M. Paperman est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en informatique de l'Université McGill.

Adam Simms, vice-président, Design

M. Simms a de nouveau rejoint Lightspeed en 2018, après y avoir travaillé de 2007 à 2013. Il occupe actuellement le poste de vice-président, Design. M. Simms a été employé ou consultant de diverses sociétés de technologie logicielle, y compris Fog Creek Software, Trello et Atlassian. M. Simms est titulaire d'un baccalauréat en beaux-arts de l'Université Concordia.

Amendes ou sanctions

Aucun administrateur ni haut dirigeant de la Société ni, à la connaissance de la Société, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de la Société n'a fait l'objet de pénalités ou de sanctions imposées par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ni n'a conclu une entente de règlement avec une telle autorité ou fait l'objet d'autres pénalités ou sanctions infligées par un tribunal ou un organisme de réglementation qui seraient vraisemblablement considérées comme importantes par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

Faillites personnelles

Aucun administrateur ni haut dirigeant de la Société ni, à la connaissance de la Société, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de la Société n'a, au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec des créanciers eux ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé fin de détenir son actif.

Interdictions d'opérations et faillites

Aucun administrateur ni haut dirigeant de la Société ni, à notre connaissance, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de la Société n'est, à la date du présent prospectus, ni n'a été, au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus : a) administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que l'administrateur ou haut dirigeant exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances; b) administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet d'une ordonnance qui a été

prononcée après que l'administrateur ou haut dirigeant ait cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et qui découle d'un événement survenu pendant qu'il exerçait pareilles fonctions;

c) administrateur ou haut dirigeant d'une société qui, pendant qu'il exerçait cette fonction, ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivie par ses créanciers, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec ses créanciers, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé afin de détenir l'actif. Dans le présent paragraphe, « ordonnance » désigne une ordonnance d'interdiction des opérations, une ordonnance similaire ou une ordonnance qui empêche la société en question d'obtenir certaines dispenses prévues par la législation sur les valeurs mobilières, qui demeure vigueur, dans chaque cas, pendant plus de 30 jours consécutifs.

GOUVERNANCE

Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières ont publié des lignes directrices sur les pratiques de gouvernance dans l'Instruction générale 58-201, ainsi que certaines exigences de déclaration connexes prévues au Règlement 58-101. Les lignes directrices en matière de gouvernance prévues par l'Instruction générale 58-201 sont considérées comme les pratiques exemplaires pour les émetteurs. Il est évident que la bonne gouvernance joue un rôle important dans notre succès global et dans l'accroissement de la valeur actionnariale. C'est pourquoi nous entendons adopter certaines politiques et pratiques de gouvernance au moment de clore le présent placement. Le texte qui suit présente notre point de vue sur la gouvernance.

Composition du conseil et des comités du conseil

Selon nos statuts, le conseil doit être composé d'au moins un et d'au plus 10 administrateurs, selon ce que décident les administrateurs. À la fin du placement, le conseil sera constitué de six administrateurs, soit Dax Dasilva, Jean Paul Chauvet, Patrick Pichette, Marie-Josée Lamothe, Rob Williams et Paul McFeeters. En vertu de la LCSA, un administrateur peut être destitué avec ou sans motif par une résolution adoptée à la majorité des voix exprimées par les actionnaires habiles à voter présents ou représentés par procuration à une assemblée. Les administrateurs sont nommés à l'assemblée générale annuelle des actionnaires et leur mandat se termine à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires. Selon la LCSA, au moins le quart de nos administrateurs doivent être des « résidents canadiens », au sens de la LCSA. Nos statuts prévoient qu'entre les assemblées générales annuelles des actionnaires, les administrateurs peuvent nommer un ou plusieurs administrateurs supplémentaires, pourvu que ce nombre ne dépasse pas le tiers des administrateurs déjà en poste. Après le placement, le conseil cherchera à accueillir un septième membre.

Nomination des administrateurs et politique sur l'élection à la majorité

Notre comité RMCG est chargé, annuellement ou au besoin, de trouver des candidats qualifiés aux postes d'administrateurs et de recommander leur nomination au conseil. Il recommande aussi la nomination des administrateurs aux divers comités du conseil. Dans ses recommandations, le comité RMCG doit tenir compte des compétences que le conseil juge nécessaires et souhaitables pour lui et ses comités, des compétences et des habilités que le conseil estime que chaque administrateur en poste possède, et des compétences et des habilités que chaque nouveau candidat apportera au conseil. Le comité RMCG doit aussi tenir compte de la quantité de temps et d'énergie que chaque candidat est en mesure de consacrer à ses fonctions d'administrateur.

Le comité RMCG est composé d'administrateurs indépendants au sens du Règlement 58-101. Le président du comité RMCG dirigera la procédure de mise en candidature en application des critères d'admission au conseil énoncés dans les règles du comité RMCG. Voir « Comités du conseil – Comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance ».

Conformément aux exigences de la TSX, le conseil adoptera une « politique sur l'élection à la majorité », qui obligera le candidat à un poste d'administrateur qui reçoit plus d'abstentions que de voix favorables de la part des actionnaires à remettre sa démission au président du conseil dans les plus brefs délais à la suite de l'assemblée des actionnaires à laquelle il a été élu. Notre comité RMCG étudiera cette offre et recommandera au conseil de l'accepter ou non. Le conseil acceptera rapidement la démission, sauf s'il établit que les circonstances en retardent l'acceptation ou en justifient le refus. Le conseil prendra sa décision et l'annoncera par communiqué dans les 90 jours suivants

l'assemblée des actionnaires. L'administrateur qui remet sa démission conformément à la politique sur l'élection à la majorité ne peut pas participer aux réunions du conseil ni à celles de notre comité RMCG où sa démission est débattue.

Droits de nomination

Aux termes de la convention de droits des investisseurs, la Caisse disposera de certains droits de nomination. Voir « Conventions avec les principaux actionnaires ».

Président du conseil

Patrick Pichette, administrateur indépendant, est président du conseil et, à ce titre, il est principalement chargé de la supervision des activités et des affaires du conseil.

Le conseil a adopté une description écrite du poste de président du conseil, qui définit ses responsabilités clés, notamment en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour des réunions du conseil, la présidence des réunions du conseil et le perfectionnement des administrateurs.

Indépendance des administrateurs

Selon le Règlement 58-101, pour être considéré comme indépendant, un administrateur doit répondre aux critères du Règlement 52-110, c'est-à-dire qu'il ne doit pas avoir de relation directe ou indirecte dont le conseil pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à l'indépendance de son jugement. Selon les renseignements qu'ils ont fournis sur leurs antécédents, leurs emplois et leurs associations, le conseil a établi qu'à la clôture, deux administrateurs du conseil, soit Dax Dasilva et Jean Paul Chauvet, ne seront pas considérés comme indépendants en raison de leurs relations d'emploi avec la Société. Quatre des six membres du conseil sont indépendants pour l'application du Règlement 58-101.

Certains membres du conseil sont également administrateurs d'autres sociétés ouvertes. Voir « Administrateurs et hauts dirigeants – Renseignements biographiques sur les administrateurs et hauts dirigeants ». Notre conseil n'a pas adopté de politique sur les liens entre les administrateurs, mais se tient au courant des postes occupés par ses membres aux conseils d'administration d'autres sociétés ouvertes.

Réunions des administrateurs indépendants

Le conseil tiendra des réunions trimestrielles ordinaires régulières et pourra tenir des réunions spéciales à l'occasion. À l'occasion des réunions du conseil ou des comités du conseil, les administrateurs indépendants se réuniront à huis clos pendant une partie des réunions, sans la présence des administrateurs non indépendants et des dirigeants de la Société.

L'administrateur ou le dirigeant intéressé dans une opération ou une entente dont il est débattu à une réunion du conseil ou d'un comité du conseil doit quitter la réunion au moment où le conseil ou le comité du conseil délibère sur cette opération ou entente et doit s'abstenir de voter à cet égard, sous réserve de certaines exceptions prévues dans la LCSA.

Limite à la durée du mandat des administrateurs et autres modes de renouvellement du conseil

Le conseil n'a pas fixé de limite à la durée du mandat des administrateurs ni adopté d'autre mode de renouvellement automatique du conseil. Plutôt que de limiter le nombre de mandats, de forcer le départ à la retraite à un certain âge ou d'employer d'autres modes de renouvellement du conseil, le comité RMCG veillera à ce que le conseil demeure composé de manière à présenter un ensemble optimal d'habiletés et d'expériences. Le comité RMCG procédera également à l'évaluation annuelle du conseil, des comités du conseil et des administrateurs pour mesurer leur efficacité et rendement. Il présentera les résultats des évaluations au conseil. Voir également « Administrateurs et hauts dirigeants -Comités du conseil – Comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance ».

Règles du conseil

Le conseil a adopté des règles écrites (les « **règles du conseil** ») qui précisent, entre autres, son rôle et sa responsabilité générale de supervision de la gestion de l'entreprise et des affaires de la Société. Le conseil, directement et par l'intermédiaire de ses comités et de son président, donne des directives aux membres de la haute direction de la Société, habituellement par la voix du chef de la direction. Le conseil assume la responsabilité générale de la planification stratégique, de la gestion de la conformité et des risques, des questions concernant le chef de la direction et les autres membres de la haute direction, de la gouvernance et des communications avec les actionnaires et autres parties prenantes de la Société. Les règles du conseil sont reproduites intégralement à l'annexe A.

Orientation et formation continue

Après la clôture, nous mettrons en place un programme d'orientation pour les nouveaux administrateurs, qui rencontreront le président du conseil et les hauts dirigeants. Les nouveaux administrateurs recevront une orientation et une formation complètes sur la nature et le fonctionnement de la Société et de nos activités, le rôle du conseil et de ses comités et la contribution attendue de chaque administrateur. C'est le comité RMCG qui supervisera le programme de perfectionnement des administrateurs, dont le but sera d'actualiser ou d'améliorer les compétences et habilités des administrateurs et de veiller à ce que leur connaissance et leur compréhension de notre entreprise demeurent à jour. Il incombera au président de chaque comité du conseil de mettre en place des programmes d'orientation et de perfectionnement des administrateurs qui ont un rapport avec le mandat de son comité.

Code d'éthique

Nous avons adopté un code de conduite et d'éthique écrit (le « **code d'éthique** »), qui s'applique à l'ensemble de nos dirigeants, administrateurs, employés, entrepreneurs et mandataires agissant pour le compte de la Société. Le code d'éthique énonce les principes que nos filiales et nous devons suivre pour garantir notre intégrité et honnêteté. Le code d'éthique aborde le respect des lois, règles et règlements, les conflits d'intérêts, la confidentialité, le dévouement, le traitement préférentiel, l'information financière, les contrôles internes et la communication de l'information, la protection et l'utilisation légitime de nos biens, les communications, le traitement équitable, la concurrence loyale, le contrôle diligent, les paiements illégaux, les chances égales à l'emploi, le harcèlement, la protection des renseignements personnels, l'utilisation des ordinateurs de la Société et de l'Internet, les activités politiques et caritatives et le signalement de toute violation d'une loi, d'un règlement ou du code d'éthique. Il incombe au conseil de faire respecter le code d'éthique et d'en surveiller le respect par l'intermédiaire du comité RMCG.

Diversité

Nous sommes d'avis que la diversité au sein du conseil et de la haute direction élargit les perspectives de ces instances d'une manière qui améliore la qualité de leurs interventions et leur rendement. Nous sommes également d'avis que la diversité et l'ouverture sont des facteurs essentiels au succès de notre organisation, facteurs que nous sommes déterminés à faire valoir à tous les niveaux pour attirer, fidéliser et promouvoir les candidats les plus brillants et talentueux dans leur domaine.

Le conseil n'a pas l'intention de définir de façon précise la diversité, mais le comité RMCG valorisera la diversité d'expériences, de perspectives, de formation, d'antécédents, de races, de sexes et de nationalités dans son évaluation globale des candidats à élire ou réélire aux postes d'administrateurs, tout comme le fera le conseil dans son évaluation des candidats aux postes de haute direction. Ainsi la diversité sera prise en considération lorsqu'il faudra combler des vacances au conseil ou à des postes de haute direction, le pourcentage de femmes à notre conseil et à la haute direction sera suivi en permanence, les efforts en vue de recruter des femmes qualifiées se poursuivront et la fidélisation et formation seront favorisées de manière à trouver dans nos rangs les employés talentueux à promouvoir.

Les recommandations de candidats aux postes d'administrateurs et de hauts dirigeants doivent être fondées sur la compétence, la valeur et les réalisations des intéressés, ainsi que sur la contribution qu'ils sont censés apporter au conseil ou à la direction, de sorte que la diversité soit prise en considération, étant donné que la diversité d'antécédents, de perspectives et d'expériences est considérée comme souhaitable au niveau du conseil et de la direction. La Société n'a pas l'intention d'adopter de politique officielle portant sur la représentation et la nomination des femmes au conseil ou à la haute direction. Le conseil, le comité RMCG et nos hauts dirigeants tiennent déjà compte de la proportion hommes-femmes et d'autres facteurs de diversité dans leur processus global de recrutement et de sélection. La Société n'a pas non plus l'intention d'adopter de cibles dans la représentation des hommes, des femmes et des autres critères de diversité en partie en raison du besoin d'évaluer chaque nomination selon un ensemble de critères souples et parce que ce sont en définitive la compétence, le talent, l'expérience, le caractère et les qualités comportementales qui comptent le plus pour évaluer l'apport possible d'une personne au conseil ou à la direction.

À l'issue du placement, 4 des 15 membres de notre haute direction, soit 27 %, seront des femmes et une femme siègera au conseil, représentant 17 % de tous les administrateurs.

Assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants

Nos administrateurs et dirigeants et ceux de nos filiales sont couverts par notre assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants actuelle. En vertu de cette garantie d'assurance, nos filiales et nous serons remboursées des indemnités versées conformément aux clauses d'indemnisation pour le compte de nos administrateurs et dirigeants et ceux de nos filiales, sous réserve d'une franchise pour chaque sinistre, que nous prendrons en charge. Chaque administrateur et dirigeant de notre Société et de nos filiales aura également droit au remboursement des dommages assurés qu'il subit dans l'exercice de ses fonctions et dont il n'est pas indemnisé par nous ou nos filiales. Les actes illégaux, les actes donnant lieu à un gain personnel et certains autres actes sont exclus de la garantie d'assurance.

Comités du conseil

Le conseil a mis sur pied deux comités permanents, soit le comité d'audit, qui doit obligatoirement être mis en place en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières pour tous les émetteurs assujettis, et le comité RMCG.

Le conseil a adopté une description écrite du poste de président de chacun de nos comités, qui indique ses responsabilités clés, notamment en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour des réunions, la présidence des réunions et la collaboration avec la direction et le comité pour voir, dans toute la mesure du possible, à son fonctionnement efficace.

Comité d'audit

Le comité d'audit comprend au moins trois administrateurs, que le conseil considère comme indépendants et possédant les compétences financières requises au sens du Règlement 52-110. Le comité d'audit est actuellement composé de Paul McFeeters, qui en est le président, de Patrick Pichette et de Rob Williams. Tous les membres du comité d'audit comprennent les principes comptables employés dans l'établissement d'états financiers et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes comptables. Ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière. Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chacun des membres du comité d'audit, voir « Administrateurs et hauts dirigeants – Renseignements biographiques sur les administrateurs et hauts dirigeants ».

Le conseil a adopté des règles écrites, reproduites intégralement à l'annexe B, qui précisent l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité d'audit, conformément au Règlement 52-110. Le comité d'audit aide le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance à l'égard notamment de ce qui suit :

- la qualité et l'intégrité des états financiers et de l'information connexe de la Société;
- la compétence, l'indépendance, la nomination et la qualité du travail de l'auditeur externe;
- les politiques, pratiques et procédures en matière de comptabilité et d'information financière de la Société, de ses filiales et des membres de son groupe;
- les pratiques de gestion des risques de la Société et sa conformité aux lois et règlements;
- la conception, la mise en place et l'application efficace par la direction de contrôles internes de l'information financière et des mécanismes de communication de l'information financière;
- le bon fonctionnement du service d'audit interne de la Société, s'il y en a un; et
- l'établissement des déclarations et rapports qui doivent être produits par comité d'audit en vertu des lois, règlements ou règles d'inscription à la bourse applicables.

Il incombera au comité d'audit d'assurer la libre communication entre lui, l'auditeur externe et la direction de la Société. Dans l'exercice de ses responsabilités, le comité d'audit aura libre accès à la direction, aux livres et à l'auditeur externe de la Société. Le comité d'audit sera autorisé à mener toute enquête spéciale qu'il juge nécessaire sur une question qui relève de sa responsabilité. La Société fournit le financement nécessaire, établi par le comité d'audit, au paiement de l'auditeur externe chargé d'établir un rapport d'audit et de tout autre conseiller pris par le comité d'audit.

Honoraires de l'auditeur externe

Pour l'exercice 2018 et l'exercice 2017, nous avons versé les honoraires suivants à notre auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. :

	<u>Exercice 2018</u>	<u>Exercice 2017</u>
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	150 000 \$ CA	180 500 \$ CA
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	—	—
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	—	—
Autres honoraires ⁽⁴⁾	7 500 \$ CA	11 135 \$ CA
Total des honoraires versés	<u>157 500 \$ CA</u>	<u>191 635 \$ CA</u>

(1) Honoraires d'audit selon les sommes facturées.

(2) Honoraires pour services liés à l'assurance et autres services connexes qui ne sont pas inclus dans les honoraires d'audit.

(3) Honoraires pour services de conformité fiscale, conseils fiscaux et planification fiscale.

(4) Autres honoraires que ceux mentionnés ci-dessus.

Comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance

Le comité RMCG se compose d'au moins trois administrateurs, tous indépendants. Il est chargé de superviser la rémunération de la haute direction, le développement de la direction et la planification de sa relève, la rémunération des administrateurs et l'information à déclarer sur la rémunération des hauts dirigeants. Il aide également le conseil à superviser la gouvernance, la composition du conseil et de ses comités et l'efficacité du conseil, des comités du conseil et de chaque administrateur. Le comité RMCG est actuellement composé de Patrick Pichette, qui en sera le président, de Marie-Josée Lamothe et de Paul McFeeters. Aucun membre du comité RMCG n'est un haut dirigeant de la Société, ce qui autorise le conseil à croire que le comité pourra exercer ses activités en toute objectivité.

Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes des membres du comité RMCG, y compris en ce qui concerne plus particulièrement la rémunération de hauts dirigeants, voir « Administrateurs et hauts dirigeants – Renseignements biographiques sur les administrateurs et hauts dirigeants ».

Le conseil a adopté des règles écrites précisant l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité RMCG. Le comité RMCG est notamment chargé de ce qui suit :

- la philosophie générale de la Société en matière de rémunération;
- la supervision des questions relative à la rémunération des dirigeants et des administrateurs;
- la révision de l'évaluation faite par la direction des ressources de gestion et des plans de relève existants;
- l'examen de l'information à déclarer sur la rémunération des dirigeants avant sa publication par la Société;
- la surveillance de la gouvernance de la Société, y compris ses politiques et pratiques de gouvernance;
- l'examen de la composition du conseil et de ses comités et la formulation de recommandations à cet égard;
- la recherche et la sélection ou recommandation au conseil de candidats aptes à être nommés au conseil ou à ses comités; et
- l'examen et l'évaluation du rendement, de l'efficacité et de la contribution du conseil, des comités du conseil et de chaque administrateur.

Le comité RMCG est chargé d'examiner et d'évaluer au moins une fois par année le rendement, l'efficacité et la contribution du conseil, des comités du conseil et de chaque administrateur. Il doit ensuite faire part au conseil de ses conclusions, qui doivent comprendre un examen des règles du conseil et de chaque comité du conseil. Le comité RMCG est également chargé de superviser les programmes d'orientation et de formation continue des nouveaux administrateurs. Voir « Orientation et formation continue ».

De plus amples renseignements sur l'établissement de la rémunération de nos hauts dirigeants figurent à la rubrique « Rémunération de la haute direction ».

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Introduction

Le texte qui suit présente les principaux éléments de la rémunération de notre chef de la direction, de notre président, de notre chef des finances, de notre premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique et de notre premier vice-président, Ventes (collectivement, les « **hauts dirigeants visés** »), soit :

- Dax Dasilva, *chef de la direction*;
- Jean Paul Chauvet, *président*;
- Brandon Nussey, *chef des finances*;
- Jerome Laredo, *premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique*;
- Julian Teixeira, *premier vice-président, Ventes*.

Aperçu

Nous sommes présents dans un marché dynamique et en rapide évolution. Pour réussir dans cet environnement et atteindre nos objectifs commerciaux et financiers, nous devons attirer, fidéliser et motiver une équipe de hauts dirigeants de grand talent. Nous nous attendons à ce que notre équipe démontre de solides habiletés de leadership et de gestion et qu'elle favorise notre culture, qui est à la base de notre succès et demeure une part essentielle de nos activités quotidiennes.

Notre programme de rémunération des hauts dirigeants cherche à réaliser les objectifs suivants :

- offrir une rémunération qui attire et fidélise des hauts dirigeants talentueux, hautement efficaces et expérimentés dont les connaissances, les compétences et la performance sont essentielles à notre succès;
- motiver nos hauts dirigeants à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers;
- faire concorder les intérêts de nos hauts dirigeants et ceux de nos actionnaires en rendant une assez grande partie de la rémunération directement tributaire de la valeur et de la croissance à long terme de notre entreprise;
- offrir des incitatifs qui encouragent la prise de risques justifiés par nos hauts dirigeants et présentent une étroite corrélation entre la rémunération et les résultats.

Une fois que nous serons devenus une société cotée en bourse, nous continuerons d'évaluer nos principes et notre programme de rémunération en fonction des circonstances et nous continuerons de revoir la rémunération chaque année. Nous réaliserons cet examen selon les principes et les objectifs susmentionnés, quitte à prendre en compte d'autres facteurs pouvant devenir pertinents, comme le coût de remplacement d'un employé clé.

Analyse de la rémunération

Objectifs et philosophie de la rémunération

Nos pratiques de rémunération ont pour but de fidéliser, motiver et récompenser les membres de notre haute direction pour leur performance et leur apport à notre succès à court et à long terme. Le conseil souhaite rémunérer les membres de la haute direction par une combinaison de primes d'encouragement en espèces et de primes d'encouragement fondées sur des titres de capitaux propres à court et à long terme. Il tente aussi de récompenser la réussite des objectifs de rendement, tant sur le plan individuel que global, et de rendre les primes d'encouragement des membres de la haute direction tributaires des résultats de la Société. La Société a pour principe de verser une rémunération juste, raisonnable et concurrentielle, composée d'une importante part de titres de capitaux propres dans le but d'harmoniser les intérêts des membres de la haute direction avec ceux des actionnaires.

Gouvernance en matière de rémunération

Interdiction de couverture

La politique relative aux opérations d'initiés de la Société interdit aux administrateurs et dirigeants de Lightspeed d'acheter, de vendre ou de conclure (i) des ventes de titres à découvert de Lightspeed; (ii) des options de vente ou

d'autres droits ou obligations visant l'achat ou la vente de titres de Lightspeed; (iii) des dérivés, des conventions ou des titres dont le cours, la valeur ou les obligations de paiement sont fonction de la valeur des titres de Lightspeed; (iv) d'autres dérivés, conventions, arrangements ou accords (communément appelés des opérations de monétisation des actions) qui ont pour effet de modifier, directement ou indirectement, l'intérêt économique des titres de Lightspeed pour l'administrateur ou le dirigeant ou l'exposition économique de ceux-ci à la Société.

Politique de recouvrement de la rémunération

La Société, simultanément à la clôture, mettra en place une politique officielle de recouvrement comme mécanisme complémentaire visant à réduire le risque lié à la rémunération. Aux termes de la politique de recouvrement de la rémunération, en cas d'actes répréhensibles commis par un haut dirigeant et rendant nécessaire le retraitement majeur de documents financiers, le conseil pourra obliger le haut dirigeant à rembourser la totalité ou une partie de la rémunération qu'il a reçue à sous forme d'attributions faites aux termes des régimes incitatifs à court et à long terme de la Société.

Établissement de la rémunération

Le comité RMCG est chargé d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de gouvernance et de surveillance. Il supervise nos ressources humaines, notre planification de la relève et nos politiques et pratiques de rémunération. Le comité RMCG voit aussi à ce que nos politiques et pratiques de rémunération présentent un juste équilibre entre les risques et les récompenses, conforme à notre profil de risques. Le conseil a adopté les règles écrites régissant le comité RMCG, qui précisent ses responsabilités en ce qui concerne l'administration de nos programmes de rémunération et l'examen du niveau et de la nature de la rémunération payable à nos administrateurs et hauts dirigeants qu'il recommande au conseil. Il incombe notamment au comité RMCG d'établir des objectifs, d'évaluer le rendement et de veiller à ce que la rémunération totale versée aux hauts dirigeants visés et aux divers autres hauts dirigeants et directeurs clés soit juste, raisonnable et conforme aux objectifs de notre philosophie et de notre programme de rémunération. Voir également « Administrateurs et hauts dirigeants – Comités du conseil – Comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance ».

Pour l'exercice 2019, nous avons demandé à Hugessen Consulting Inc. (« **Hugessen** »), cabinet d'experts-conseils indépendant, de nous fournir des services à l'égard de la rémunération des hauts dirigeants et des administrateurs pour l'exercice 2020, notamment les services qui suivent :

- Créer un groupe de référence composé de sociétés ouvertes qui possèdent des caractéristiques semblables à celles de la Société dans le but de comparer ses politiques et régimes de rémunération;
- Aider à la conception d'un nouveau cadre de rémunération incitative à long terme fondée sur des titres de capitaux propres à l'intention de nos hauts dirigeants et administrateurs;
- Établir un programme de rémunération à l'intention des hauts dirigeants à l'exercice 2020;
- Aider à la conception d'une nouvelle structure de rémunération pour les administrateurs non salariés.

Au 28 janvier 2019, Lightspeed doit des honoraires de 67 350 \$ à Hugessen pour services rendus pour l'exercice 2019. Hugessen prévoit que la Société devra déboursier des honoraires supplémentaires de 13 500 \$ au cours du reste de l'exercice 2019.

La rémunération censée être versée aux hauts dirigeants visés pour l'exercice 2019, soit notre premier exercice en tant que société ouverte, est présentée ci-après à la rubrique « Tableau sommaire de la rémunération ».

Positionnement sur le marché et étalonnage

Dans le cadre de l'examen et de l'établissement de la rémunération des hauts dirigeants, le comité RMCG a mis sur pied un groupe de sociétés comparables (le « **groupe de référence** ») pour comparer la rémunération. Les sociétés du groupe de référence formé par la Société sont censées refléter la situation financière future de Lightspeed en tant que société cotée en Bourse et présenter une complexité technologique et opérationnelle comparable à Lightspeed.

Le groupe de référence a été composé selon les critères suivants :

- sociétés qui rivalisent pour recruter des hauts dirigeants et des spécialistes en développement de logiciels techniques de talent en Amérique du Nord;
- sociétés d'envergures et de complexités semblables; et
- sociétés de tailles semblables, mesurées en fonction des produits d'exploitation et de la capitalisation boursière.

Les sociétés formant le groupe de référence répondent à la totalité ou à certains des critères précités et sont énumérées dans le tableau ci-après :

Agilysys, Inc.	GreenSky, Inc.	Solium Capital Inc.
Cardtronics plc	Instructure, Inc.	SPS Commerce, Inc.
Cass Information Systems, Inc.	Kinaxis Inc.	The Descartes Systems Group Inc.
Everi Holdings Inc.	MINDBODY, Inc.	
EVO Payments, Inc.	Priority Technology Holdings, Inc.	

Le groupe de référence, en plus d'autres sources de renseignements sur la rémunération chez les concurrents, au besoin, sera un élément important dans l'établissement des niveaux et de la structure de la rémunération pour l'exercice 2020 et par la suite. Le comité RMCG, conformément à sa politique de rémunération, évaluera périodiquement la compétitivité de la rémunération afin de prendre des décisions en matière de rémunération.

Principaux éléments de la rémunération

À l'issue du placement, il est prévu que la rémunération de nos hauts dirigeants visés comprenne trois principaux éléments : (i) un salaire de base; (ii) des incitatifs à court terme, composés de primes annuelles ou, pour certains employés, de paiements de commissions; (iii) des incitatifs à long terme en actions, composés d'options accordées en vertu de notre régime incitatif général (défini aux présentes). Les avantages accessoires et personnels ne constituent pas un élément important de la rémunération de nos hauts dirigeants.

Salaires de base

Les salaires de base se veulent une source de rémunération fixe pour nos hauts dirigeants. Les salaires de base des hauts dirigeants sont établis selon l'ampleur de leurs responsabilités, leurs compétences et leur expérience pertinente, compte tenu de la rémunération versée sur le marché pour des postes semblables et de la demande du marché pour ce genre de candidat. Le salaire de base d'un haut dirigeant est établi après prise en compte de son programme global de rémunération et de la philosophie générale de la Société en matière de rémunération.

Les salaires de base sont réévalués tous les ans et peuvent être augmentés lorsque, par exemple, le haut dirigeant atteint ou dépasse ses objectifs individuels ou si une évaluation de la compétitivité de la rémunération le justifie. Les salaires de base peuvent par ailleurs être rajustés pendant l'exercice si une promotion ou d'autres changements dans les fonctions ou responsabilités d'un haut dirigeant le justifient ou si c'est nécessaire pour en maintenir la compétitivité.

Rémunération incitative à court terme

Nos hauts dirigeants visés et autres hauts dirigeants peuvent recevoir des primes annuelles ou des paiements de commissions, tout dépendant de leurs fonctions. Les primes annuelles et les commissions sont conçues pour encourager nos hauts dirigeants à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers en général et nos cibles financières annuelles en particulier.

Rémunération incitative à long terme

Les attributions fondées sur des titres de capitaux propres sont un élément variable de la rémunération qui nous permet de motiver et de fidéliser nos hauts dirigeants. Elles servent à récompenser le rendement et la continuité du service d'un haut dirigeant, tout en nous permettant d'attirer et de fidéliser des employés. Nous croyons que les

options, les unités d'actions subalternes (les « **UAS** ») et les unités d'actions au rendement (les « **UAR** ») établissent un lien fort entre les hauts dirigeants et le rendement à long terme de la Société et créent de la valeur pour les actionnaires. Le comité RMCG établit le montant et les modalités des attributions d'incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres qu'il recommandera au conseil d'administration. Dans leur examen en cours des pratiques de rémunération de la Société suscité par notre inscription en bourse, le comité RMCG et le conseil détermineront précisément la proportion et les composantes de la rémunération incitative à long terme.

Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres

En 2012, nous avons établi notre régime d'options de 2012 (qui a été modifié en 2015) (l'« **ancien régime d'options de 2012** »). En 2016, à l'occasion de l'attribution d'options à deux hauts dirigeants de la Société, nous avons établi notre régime d'options de 2016 (l'« **ancien régime d'options de 2016** », désigné conjointement avec l'ancien régime d'options de 2012, les « **anciens régimes d'options** »). En date des présentes, toutes les options d'achat d'actions de la Société sont en cours aux termes des anciens régimes d'options.

Dans le cadre du placement, nous allons modifier les anciens régimes d'options de sorte que les options en cours pourront être exercées contre des actions à droit de vote subalterne et qu'aucune autre option ne puisse plus être accordée. Nous allons aussi adopter aussi un régime incitatif général (le « **régime incitatif général** ») qui permettra à notre conseil d'octroyer des attributions fondées sur des titres de capitaux propres à long terme aux participants admissibles.

Régime incitatif général

Le régime incitatif général permettra d'accorder des incitatifs sous différentes formes à nos administrateurs, hauts dirigeants, employés et consultants, par exemple des options, des UAS, des UAR et des unités d'actions différées (les « **UAD** »), collectivement désignées « **attributions** ». L'administration du régime incitatif général relèvera initialement de notre conseil, qui pourra déléguer ses responsabilités à cet égard. L'exposé qui suit doit être lu à la lumière du texte intégral du régime incitatif général.

Notre conseil a le pouvoir de désigner à son absolue discrétion les administrateurs, hauts dirigeants, employés et consultants à qui des attributions seront octroyées et d'établir, le cas échéant, le nombre d'actions à droit de vote subalterne auxquelles donne droit chaque attribution et les conditions de cette attribution.

Actions réservées pour émission

Le nombre d'actions à droit de vote subalterne réservées pour émission aux termes du régime incitatif général et des anciens régimes d'options, collectivement, sera de ● , ce qui représentera environ 12,5 % des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple émises et en circulation à la clôture, dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée. Les actions à droit de vote subalterne sous-jacentes aux options expirées, remises ou annulées aux termes des anciens régimes d'options deviendront disponibles pour émission aux termes du régime incitatif général. Si, pour quelque raison que ce soit, une attribution aux termes des anciens régimes d'options ou du régime incitatif général expire ou est remise ou annulée sans avoir été exercée ou réglée intégralement, ou si des actions à droit de vote subalterne acquises en vertu d'une attribution assujettie à la déchéance sont annulées, les actions à droit de vote subalterne sous-jacentes à cette attribution redeviendront disponibles aux fins d'émission en vertu du régime incitatif général. Aucune action à droit de vote subalterne ne sera réputée avoir été émise en vertu du régime incitatif général au titre de toute tranche d'attribution réglée en espèces.

Limites pour les initiés

Le nombre total d'actions à droit de vote subalterne pouvant être émises aux initiés et aux personnes avec qui ils ont des liens aux termes du régime incitatif général, des anciens régimes d'options ou de tout autre mécanisme de rémunération en actions proposé ou établi ne peut pas être supérieur à 10 % du nombre total d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple émises et en circulation. Le nombre total d'actions à droit de vote subalterne émises aux initiés et aux personnes avec qui ils ont des liens aux termes du régime incitatif général, des anciens régimes d'options ou de tout autre mécanisme de rémunération en actions proposé ou établi au cours de toute période d'un an ne peut pas être supérieur à 10 % du nombre total d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple émises et en circulation.

Limite à la participation des administrateurs non salariés

Le nombre total d'actions à droit de vote subalterne pouvant être émises aux administrateurs non salariés aux termes du régime incitatif général, des anciens régimes d'options ou de tout autre mécanisme de rémunération en actions proposé ou établi ne peut pas être supérieur à 1 % du nombre total d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple émises et en circulation.

Options

Le prix d'exercice des options attribuées aux termes du régime incitatif général sera fixé et approuvé par notre conseil au moment de l'attribution; il ne peut pas être inférieur au cours des actions à droit de vote subalterne à la date de l'attribution. Pour les besoins du régime incitatif général, le cours des actions à droit de vote subalterne à la date de l'attribution correspondra à leur cours moyen pondéré en fonction du volume sur les cinq jours de bourse à la TSX qui précèdent cette date.

Sous réserve des conditions d'exercice énoncées dans la convention d'attribution du participant, une option peut être exercée pendant le délai fixé par notre conseil, qui prendra fin au plus tard dix ans après la date de l'attribution. Le régime incitatif général prévoira que le délai d'exercice sera automatiquement prolongé s'il expire pendant une période d'interdiction d'opérations, auquel cas il expirera dix jours ouvrables après la fin de la période d'interdiction d'opérations. Le conseil peut, prévoir des mécanismes qui permettront au participant d'exercer son option sans décaisser d'argent ou de toucher le produit net des options.

Unités d'actions

Notre conseil est autorisé à attribuer des UAS, des UAR et des UAD constatant le droit de recevoir des actions à droit de vote subalterne (nouvellement émises ou achetées sur le marché libre), une somme en espèces fondée sur la valeur d'une action à droit de vote subalterne ou une combinaison d'actions et d'argent à un moment futur aux personnes admissibles aux termes du régime incitatif général. Bien que les UAD puissent être attribuées aux administrateurs, hauts dirigeants, employés et consultants, la Société compte actuellement les attribuer uniquement aux administrateurs non dirigeants.

En règle générale, les UAS peuvent être encaissées, le cas échéant, après une période d'emploi continu. Les UAR sont semblables aux UAS, mais leur encaissement est conditionnel, en totalité ou en partie, à la production de certains résultats déterminés par le conseil. Le nombre, la nature, la date d'attribution, les délais d'acquisition des droits, la date de règlement et les autres conditions des UAS et UAR seront énoncés dans la convention d'attribution du participant.

Une fois les conditions de règlement satisfaites, les UAS ou les UAR seront habituellement réglées à la date stipulée. Le règlement d'une UAD aura généralement lieu lorsque le participant cesse d'être un administrateur, haut dirigeant, employé ou consultant de la Société ou par la suite, sous réserve du respect des conditions applicables.

Unités d'actions liées aux dividendes

Si jamais des dividendes (à l'exception des dividendes en actions) sont versés sur les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple, des équivalents d'unités d'actions additionnels (les « **unités d'actions liées aux dividendes** ») seront automatiquement attribuées à chaque participant qui détient des UAS, des UAR ou des UAD à la date de clôture des registres pour ces dividendes et assujetties aux mêmes conditions d'acquisition ou autre que celles qui s'appliquent aux UAS, aux UAR ou aux UAD correspondantes, selon le cas. À l'heure actuelle, nous ne prévoyons pas verser de dividendes sur les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple.

Rajustements

En cas de division, regroupement, reclassement, restructuration ou autre changement touchant les actions à droit de vote subalterne, en cas de regroupement ou de fusion avec une autre société, en cas de distribution d'encaisse, d'une reconnaissance de dette ou d'autres biens hors du cours normal à tous les porteurs de titres, ou bien en cas d'opération

ou de changement ayant un effet semblable, notre conseil établira à sa seule appréciation, sous réserve de l'approbation requise d'une bourse, les rajustements ou remplacements pertinents à faire en pareille circonstance pour maintenir les droits financiers des participants en ce qui concerne les attributions régies par le régime incitatif général. Il pourrait par exemple rajuster le prix d'exercice, le nombre et le genre de titres visés par les attributions consenties avant le changement ou autoriser l'exercice par anticipation des attributions en cours.

Événements déclencheurs; changement de contrôle

Le régime incitatif général prévoira que certains événements, notamment le congédiement pour un motif sérieux, la démission, le congédiement sans motif sérieux, le départ à la retraite, le décès ou l'invalidité, peuvent entraîner l'annulation d'une attribution ou l'abrègement de son délai d'exercice, sous réserve des conditions de la convention d'attribution du participant. La convention d'attribution du participant ou toute autre entente écrite entre un participant et nous peut autoriser l'exercice par anticipation d'une attribution dans certaines circonstances, notamment en cas de changement de contrôle. Notre conseil est entièrement libre de devancer la date à laquelle une attribution devient susceptible d'exercice, quelles que soient les incidences fiscales défavorables, réelles ou éventuelles, en découlant. Il peut, sous réserve des dispositions réglementaires applicables et avec l'accord des actionnaires, proroger le délai d'expiration d'une attribution, à condition que le délai d'exercice d'une option ne dépasse pas dix ans à compter de la date de son attribution ou que le délai applicable aux UAS et aux UAR ne dépasse pas trois ans. De même, en cas de changement de contrôle, notre conseil pourra, à sa seule appréciation, modifier les conditions du régime incitatif général et les attributions accordées aux termes de celui-ci (notamment déclarer acquit par anticipation le droit d'exercer les attributions) afin d'aider les participants à déposer des titres en réponse à une offre publique d'achat ou à une autre opération conduisant à un changement de contrôle. En pareille circonstance, notre conseil a le droit, à sa seule appréciation, de mettre fin à toutes les attributions, sauf aux attributions déjà susceptibles d'exercice qui pourront être exercées jusqu'au changement de contrôle, et de permettre aux participants d'exercer conditionnellement les attributions.

Modifications et résiliation

Notre conseil est autorisé à suspendre ou résilier en tout temps le régime incitatif général ou encore à modifier les conditions de ce régime ou d'une option, pourvu que la suspension, résiliation ou modification soit faite : (i) conformément aux lois applicables et avec l'autorisation, si elle est requise, des actionnaires, de la TSX ou de tout autre organisme de réglementation ayant compétence sur la Société; (ii) si elle porte atteinte aux droits d'un participant, avec le consentement du participant, sauf si le régime incitatif général le permet. Il demeure toutefois entendu que, sous réserve des règles de la TSX, il est loisible au conseil, à son entière appréciation et sans l'approbation des actionnaires, d'apporter notamment les modifications suivantes au régime incitatif général ou à une attribution en cours :

- une modification des dispositions régissant l'acquisition du droit d'exercer les attributions (le cas échéant) et leur cessibilité;
- une modification de la date d'expiration d'une attribution qui ne prolonge pas sa durée au-delà de sa date d'expiration initiale;
- une modification concernant l'effet de la cessation d'emploi ou de fonction d'un participant;
- une modification qui a pour effet de devancer la date à laquelle une attribution devient susceptible d'exercice aux termes du régime incitatif général;
- une modification de la définition d'un participant admissible au régime incitatif général;
- une modification nécessaire au respect des lois applicables ou des exigences de la TSX ou de tout autre organisme de réglementation;
- une modification d'ordre administratif, notamment pour clarifier la signification d'une disposition existante du régime incitatif général, corriger ou compléter une disposition du régime incitatif général qui était incompatible avec une autre disposition de ce régime, corriger des erreurs grammaticales ou typographiques ou modifier les définitions du régime incitatif général;
- une modification relative à l'administration du régime incitatif général;

- une modification qui ajoute ou change des dispositions permettant l'octroi d'attributions réglées en espèces, une forme d'aide financière ou le recouvrement des sommes versées; et
- toute autre modification qui ne nécessite pas l'approbation des porteurs d'actions à droit de vote subalterne conformément aux dispositions modificatrices du régime incitatif général.

Il est entendu que notre conseil doit obtenir l'approbation des actionnaires pour apporter les modifications suivantes :

- une augmentation du nombre maximal d'actions à droit de vote subalterne pouvant être émises aux termes du régime incitatif général;
- sauf s'il s'agit d'une modification permise par le régime incitatif général, une réduction du prix d'exercice d'une attribution ou encore l'annulation d'une attribution et son remplacement par une attribution ayant un prix d'exercice inférieur, lorsque cette réduction ou ce remplacement est à l'avantage d'un initié;
- un allongement de la durée d'une attribution au-delà de sa date d'expiration initiale, dans la mesure où cette modification est à l'avantage d'un initié;
- une augmentation du nombre maximal d'actions à droit de vote subalterne pouvant être émises aux initiés conformément au plafond de participation des initiés;
- une modification des dispositions modificatrices du régime incitatif général.

Sauf indication expresse dans une convention d'attribution approuvée par notre conseil, les attributions octroyées aux termes du régime incitatif général ne sont généralement pas cessibles, autrement que par voie testamentaire ou par dévolution successorale.

Nous n'offrons actuellement aucune aide financière aux participants aux termes du régime incitatif général.

Anciens régimes d'options

Nous avons déjà attribué des options d'achat d'actions ordinaires à certains administrateurs, dirigeants et employés en vertu des anciens régimes d'options. Les dispositions des anciens régimes d'options sont essentiellement identiques, sauf pour ce qui est de certaines petites différences touchant notamment l'admissibilité des participants, les actions réservées pour émission et un changement de contrôle. En raison des modifications du capital préclôture et du placement, les anciens régimes d'options seront modifiés de sorte que les options d'achat d'actions ordinaires deviendront des options visant l'achat du même nombre d'actions à droit de vote subalterne au même prix d'exercice (rajusté en fonction des modifications du capital préclôture) et aux mêmes conditions d'exercice. L'exposé qui suit est présenté entièrement sous réserve du texte intégral des anciens régimes d'options. Aucune autre option ne sera attribuée aux termes des anciens régimes d'options.

L'ancien régime d'options de 2012 permet l'attribution d'options à nos administrateurs, dirigeants, employés à temps plein, à temps partiel et contractuels et à ceux des membres de notre groupe. L'ancien régime d'options de 2016 permet l'attribution d'options uniquement aux administrateurs et dirigeants. L'administration des anciens régimes d'options incombe à notre conseil, qui peut déléguer ses responsabilités à l'un de ses comités. Aux termes des anciens régimes d'options, le conseil a le pouvoir exclusif de déterminer les bénéficiaires, la valeur et les conditions des options, notamment : (i) les dates auxquelles les options peuvent être attribuées; (ii) le prix d'exercice; (iii) les dates auxquelles les options deviennent susceptibles d'exercice et le délai d'exercice (qui ne peut pas dépasser 10 ans); (iv) les restrictions éventuellement imposées aux actions sous-jacentes aux options; (v) les conditions d'abrègement ou de prorogation du délai d'exercice.

D'après le nombre d'options en cours aux termes des anciens régimes d'options, en date des présentes, un total de ● actions à droit de vote subalterne (rajusté en fonction des modifications du capital préclôture) pourront être émises à la clôture en vertu des options attribuées aux termes des anciens régimes d'options, ce qui représentera environ ● % du nombre total d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple émises et en circulation à la clôture, dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée.

Une option attribuée aux termes des anciens régimes d'options expire sept ans après son attribution, étant toutefois entendu que le conseil peut stipuler une période d'exercice qui ne dépasse pas dix ans. À moins d'indication

contraire du conseil, 25 % des options attribuées aux termes de l'ancien régime d'options de 2012 deviennent exerçables aux premier, deuxième, troisième et quatrième anniversaires de la date d'attribution, tandis que 25 % des options attribuées aux termes de l'ancien régime d'options de 2016 deviennent exerçables au premier anniversaire de la date d'attribution et 1/48 des options deviennent exerçables le premier jour de chaque mois civil qui suit le premier anniversaire de la date d'attribution.

Rajustements

L'ancien régime d'options prévoit également que, à l'occasion d'un fractionnement ou d'un regroupement de nos actions, de toute autre restructuration du capital ou du versement d'un dividende en actions (autre qu'un dividende en actions versé au lieu d'un dividende en espèces), ou encore d'une fusion, d'un regroupement ou de toute autre restructuration touchant la Société en raison de l'échange d'actions à droit de vote subalterne, notamment au moyen de la vente ou de la location d'actifs, notre conseil peut faire certains rajustements aux options en cours et autoriser des mesures justes et utiles en ce sens.

Événements déclencheurs; changement de contrôle

Les anciens régimes d'options prévoient que certains événements, comme le congédiement pour ou sans un motif sérieux, le départ à la retraite, l'invalidité ou le décès, peuvent entraîner l'annulation de l'option ou l'abrègement de son délai d'exercice, sous réserve des conditions de la convention du participant. Notre conseil peut à sa discrétion, avant ou après ces événements, autoriser l'exercice d'une partie ou de la totalité des options détenues par le participant de la manière et aux conditions qu'il fixe. Dans le cas de certaines opérations de changement de contrôle, notre conseil peut, selon le cas : (i) décider d'annuler toutes les options exerçables en cours et de faire verser aux participants un paiement en espèces égal à la différence éventuelle entre la contrepartie reçue par les actionnaires de la Société pour une action par suite de cette opération de changement de contrôle et le prix d'achat d'une action, multipliée par le nombre d'options détenues, (ii) prolonger le délai d'exercice des options exerçables en cours (mais pas au-delà de 10 ans après la date d'attribution), (iii) résilier les options non exerçables en cours, (iv) rendre exerçables par anticipation toutes les options en cours, (v) rendre exerçables par anticipation toutes les options en cours conditionnellement à la réussite du changement de contrôle, ou (vi) prendre les mesures nécessaires ou souhaitables pour que les options en cours soient remplacées par des options de valeur semblable ou supérieure attribuées par la société acquérante ou issue de l'opération, ou faire prendre en charge les options en cours par cette société. L'ancien régime d'options de 2016 stipule également que, entre le moment où la Société conclut une convention définitive prévoyant un changement de contrôle et le moment où le changement de contrôle a lieu, ou dans les douze mois qui suivent, si le participant est congédié sans motif sérieux ou s'il démissionne pour un motif sérieux, il acquerra par anticipation le droit d'exercer immédiatement toutes ses options, à condition de continuer à respecter ses obligations envers la Société. En cas de changement de contrôle, les options déjà exerçables octroyées aux termes de l'ancien régime d'options de 2016 seront vendues ou échangées (ou exercées contre des actions qui seront vendues ou échangées) moyennant essentiellement la même contrepartie que les actions pour lesquelles les options sont exercées, sous réserve des rajustements appropriés pour tenir compte du prix d'exercice.

Modification et résiliation

Notre conseil peut, sans préavis, modifier, suspendre ou résilier en tout temps les anciens régimes d'options ou une de leurs dispositions dans la mesure où il le juge approprié, à sa seule discrétion. Il est toutefois entendu qu'il doit obtenir le consentement du participant (ou de sa succession) avant de modifier ou de restreindre ses droits ou obligations.

À l'occasion du placement, les anciens régimes d'options seront modifiés notamment aux fins suivantes : (i) tenir compte des modifications du capital préclôture; (ii) permettre la prolongation des options qui expirent pendant une période d'interdiction d'opérations; (iii) ajouter les conditions imposées par la TSX aux régimes d'options d'achat d'actions et refléter les conditions du régime incitatif général résumées précédemment à la rubrique « Régime incitatif général » dans la mesure où elles s'appliquent à un « ancien » régime d'options d'achat d'actions dans des circonstances semblables et (iv) inclure les autres conditions normalement applicables aux sociétés ouvertes. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les options en cours régies par les anciens régimes d'options, voir « Description du capital-actions – Options d'achat de titres ».

Tableau sommaire de la rémunération

Le tableau suivant indique la rémunération que la Société s'attend à ce que les hauts dirigeants visés gagnent ou touchent pour l'exercice 2019.

					Rémunération en vertu d'un régime incitatif non fondé sur des titres de capitaux propres (\$)				
Nom et poste principal	Exercice	Salaire (\$) ⁽¹⁾	Attributions fondées sur des actions (\$)	Attributions fondées sur des options (\$) ⁽²⁾	Régime incitatif annuel (\$)	Régimes incitatifs à long terme	Valeur du régime de retraite (\$) ⁽³⁾	Autre rémunération (\$) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	Rémunération totale (\$)
Dax Dasilva, ... <i>Chef de la direction</i>	2019	297 529 ⁽⁶⁾	—	—	—	—	—	668	298 197
Jean Paul Chauvet, ... <i>Président</i>	2019	232 776 ⁽⁷⁾	—	—	246 473 ⁽⁸⁾	—	—	870	480 119
Brandon Nussey, ... <i>Chef des finances</i>	2019	266 280 ⁽⁹⁾	—	—	76 080 ⁽¹⁰⁾	—	—	5 868	348 228
Jerome Laredo, ... <i>Premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique</i>	2019	189 498 ⁽¹¹⁾	—	●	164 975 ⁽¹²⁾	—	9 338 ⁽¹³⁾	—	●
Julian Teixeira, ... <i>Premier vice-président, Ventes</i>	2019	133 723 ⁽¹⁴⁾	—	●	167 060 ⁽¹⁵⁾	—	—	630	●

(1) Salaire de base annualisé censé être versé pour l'exercice 2019.

(2) Options attribuées à MM. Laredo et Teixeira aux termes de l'ancien régime d'options de 2012. La juste valeur des options à la date d'attribution est fondée sur le prix d'offre et a été calculée selon le modèle Black-Scholes. La juste valeur des options à leur date d'attribution est identique à leur juste valeur comptable. Les conditions des options attribuées en vertu de l'ancien régime d'options de 2012 sont présentées à la rubrique « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres – Anciens régimes d'options ».

(3) La Société est le promoteur d'un régime de pension enregistré (*registered pension scheme*) couvrant tous ses employés du Royaume-Uni (le « régime de pension enregistré »). Il s'agit d'un régime à cotisations déterminées auquel la Société verse une cotisation égale à celle de l'employé jusqu'à concurrence de 4 % de sa rémunération. La participation au régime de pension enregistré est facultative et les employés peuvent mettre fin à leur participation à tout moment. M. Laredo est le seul haut dirigeant visé qui participe au régime de pension enregistré.

(4) Aucun haut dirigeant visé n'a droit à des avantages indirects ou à d'autres avantages personnels qui valent au total plus de 50 000 \$ ou plus de 10 % de son salaire de base.

(5) Sont incluses dans ces sommes les primes d'assurance-vie et d'assurance en cas de décès ou de mutilation par accident collectives de 878 \$ CA, 1 144 \$ CA, 588 \$ CA et 828 \$ CA payées par la Société pour le compte de MM. Dasilva, Chauvet, Nussey et Teixeira, respectivement, converties en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019. Dans le cas de M. Nussey, cette somme comprend également un remboursement de majoration pour impôts de 4 500 \$ CA au titre du paiement des impôts ainsi qu'une cotisation de la Société de 2 625 \$ CA à un régime enregistré d'épargne-retraite, convertis en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.

(6) Salaire de base annualisé de 391 074 \$ CA converti en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.

(7) Salaire de base annualisé de 305 962 \$ CA converti en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.

(8) Somme annualisée de 323 965 \$ CA aux termes du régime des commissions de vente de la Société, convertie en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019. La Société verse les commissions de vente mensuellement, trimestriellement et annuellement selon la réussite des objectifs de ventes ou autres cibles.

(9) Salaire de base annualisé de 350 000 \$ CA converti en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.

(10) Prime cible de 100 000 \$ CA convertie en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019. La prime qui sera réellement versée à l'exercice 2019 peut être supérieure ou inférieure à la prime cible, selon les résultats réels de la Société au cours de l'exercice 2019.

(11) Salaire de base annualisé de 144 083 £ converti en dollars américains au taux de 1,3152, soit le taux de change quotidien de la livre sterling en dollar américain affiché par la Banque d'Angleterre le 31 janvier 2019.

(12) Somme annualisée de 125 437 £ aux termes du régime des commissions de vente de la Société, convertie en dollars américains au taux de 1,3152, soit le taux de change quotidien de la livre sterling en dollar américain affiché par la Banque d'Angleterre le 31 janvier 2019. La Société verse les commissions de vente mensuellement, trimestriellement et annuellement selon la réussite des objectifs de ventes ou autres cibles.

- (13) Somme annualisée de 7 100 £ aux termes du régime de pension enregistré de la Société, convertie en dollars américains au taux de 1,3152, soit le taux de change quotidien de la livre sterling en dollar américain affiché par la Banque d'Angleterre le 31 janvier 2019.
- (14) Salaire de base annualisé de 175 766 \$ CA converti en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.
- (15) Somme annualisée de 219 585 \$ CA aux termes du régime des commissions de vente de la Société, convertie en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019. La Société verse les commissions de vente mensuellement, trimestriellement et annuellement selon la réussite des objectifs de ventes ou autres cibles.

Contrat de travail et indemnités en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle

Nous avons conclu des contrats de travail écrits avec chacun de nos hauts dirigeants visés et chacun d'eux a le droit de recevoir la rémunération que nous avons établie et les autres avantages prévus par les régimes offerts aux employés occupant les postes les plus élevés. Dans le cadre du présent placement, nous concluons de nouveaux contrats de travail écrits avec MM. Dasilva, Chauvet, Nussey, Laredo et Teixeira.

À la clôture, chacun de nos hauts dirigeants visés aura également droit à certains avantages en cas de congédiement sans motif sérieux ou de démission pour un motif sérieux. Dans ces circonstances, le haut dirigeant visé aura droit à une indemnité calculée en fonction de son salaire de base et de sa rémunération incitative annuelle multipliés par, (i) dans le cas de notre chef de la direction, 1 mois par année de service, jusqu'à 18 mois, (ii) dans le cas de notre président et de notre chef des finances, 1 mois par année de service, jusqu'à 12 mois, et (iii) dans le cas de nos premiers vice-présidents, 1 mois par année de service, jusqu'à 9 mois. De plus, le haut dirigeant visé qui est congédié au cours d'un délai stipulé après un changement de contrôle de la Société aura non seulement droit à l'indemnité susmentionnée, mais obtiendra immédiatement le droit de toucher ou d'exercer toutes ses attributions fondées sur des titres de capitaux propres. L'indemnité de départ du haut dirigeant visé est conditionnelle, entre autres, à ce qu'il signe une quittance totale et satisfaisante en faveur de la Société (ou de l'entité aux droits de la Société suivant un changement de contrôle de la Société).

Le tableau ci-dessous présente une estimation des sommes supplémentaires qui seraient versées à nos hauts dirigeants visés si certains événements se produisaient, en supposant le placement terminé. Voir « Principaux éléments de la rémunération ».

Nom et poste principal	Événement	Indemnité de départ (\$) ⁽¹⁾	Options (\$) ⁽²⁾	Autres paiements (\$)	Total (\$)
Dax Dasilva, ... <i>Chef de la direction</i>	Congédiement sans motif sérieux	446 294	●	—	●
	Changement de contrôle	446 294	●	—	●
Jean Paul Chauvet, ... <i>Président</i>	Congédiement sans motif sérieux	479 248	●	—	●
	Changement de contrôle	479 248	●	—	●
Brandon Nussey, ... <i>Chef des finances</i>	Congédiement sans motif sérieux	342 360	●	—	●
	Changement de contrôle	342 360	●	—	●
Jerome Laredo, ... <i>Premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique</i>	Congédiement sans motif sérieux	265 855	●	—	●
	Changement de contrôle	265 855	●	—	●
Julian Teixeira, ... <i>Premier vice-président, Ventes</i>	Congédiement sans motif sérieux	225 587	●	—	●
	Changement de contrôle	225 587	●	—	●

- (1) Les indemnités de départ sont calculées en fonction du salaire de base et de la rémunération incitative annuelle que nous nous attendons à verser à nos hauts dirigeants visés, indiquées ci-dessus en dollars américains et converties au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019. Le salaire de base et la rémunération incitative annuelle de M. Laredo sont payables en livres sterling et ont été convertis dans le tableau ci-dessus au taux de 1,3152, soit le taux de change quotidien de la livre sterling en dollar américain publié par la Banque d'Angleterre le 31 janvier 2019.
- (2) Selon le prix d'offre de ● \$ CA par action à droit de vote subalterne et en supposant exécutées les modifications du capital préclôture.

Attributions fondées sur des actions et attributions fondées sur des options en cours

Le tableau suivant fait état des attributions fondées sur des actions et des attributions fondées sur des options accordées à chacun de nos hauts dirigeants visés et censées être en cours à la fin du placement :

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options				Attributions fondées sur des actions		
	Nombre d'actions à droit de vote subalterne sous-jacentes aux options non exercées	Prix d'exercice des options (\$)	Date d'expiration des options	Valeur des options dans le cours non exercées (\$) ⁽²⁾	Nombre d'actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits ont été acquis (non payées ou distribuées)
Dax Dasilva, ... <i>Chef de la direction</i>	● (1)	●	●	●	—	—	—
Jean Paul Chauvet, ... <i>Président</i>	● (1)	●	●	●	—	—	—
Brandon Nussey, ... <i>Chef des finances</i>	● (1)	●	●	●	—	—	—
Jerome Laredo, ... <i>Premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique</i>	● (1)	●	●	●	—	—	—
Julian Teixeira, ... <i>Premier vice-président, Ventes</i>	● (1)	●	●	●	—	—	—

(1) Options attribuées en vertu de nos anciens régimes d'options. En prévision de la clôture et des modifications du capital préclôture et après la modification de nos anciens régimes d'options, chaque option pourra être exercée contre une action à droit de vote subalterne. Les conditions des options attribuées en vertu de nos anciens régimes d'options sont résumées à la rubrique « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres – Anciens régimes d'options ».

(2) Selon le prix d'offre de ● \$ CA par action à droit de vote subalterne et en supposant exécutées les modifications du capital préclôture.

Attributions en vertu d'un régime incitatif – valeur à l'acquisition des droits ou valeur gagnée au cours de l'exercice

Le tableau suivant indique, pour chaque haut dirigeant visé, la valeur des attributions fondées sur des options et des attributions fondées sur des actions dont les droits devraient être acquis conformément à leurs conditions au cours de l'exercice 2019 (en supposant que les hauts dirigeants visés soient toujours au service de la Société) :

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice ⁽¹⁾	Attributions fondées sur des actions – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice	Rémunération en vertu d'un régime incitatif non fondé sur des titres de capitaux propres – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice
Dax Dasilva, ... <i>Chef de la direction</i>	● \$	—	—
Jean Paul Chauvet, ... <i>Président</i>	● \$	—	246 473 \$
Brandon Nussey, ... <i>Chef des finances</i>	● \$	—	76 080 \$
Jerome Laredo, ... <i>Premier vice-président, Europe, Moyen-Orient et Afrique</i>	● \$	—	164 975 \$
Julian Teixeira, ... <i>Premier vice-président, Ventes</i>	● \$	—	167 060 \$

(1) Selon le prix d'offre de ● \$ CA par action à droit de vote subalterne et en supposant exécutées les modifications du capital préclôture.

RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS

Rémunération des administrateurs

Notre régime de rémunération des administrateurs est conçu pour attirer et fidéliser les personnes les plus aptes à siéger au conseil. Il incombera au conseil, par l'intermédiaire du comité RMCG, d'approuver après examen tout changement apporté aux ententes de rémunération des administrateurs. Les administrateurs qui ne sont pas des employés toucheront une rémunération en espèces annuelle et une rémunération en titres de capitaux propres annuelle. Les frais supportés dans l'exercice de leurs fonctions leur seront remboursés.

Après la clôture, les administrateurs non membres du personnel de la Société seront censés toucher, à titre de membre du conseil et, s'il y a lieu, à titre de membre d'un comité du conseil, la rémunération indiquée ci-après :

Titre	Type de rémunération	Montant par année
Président du conseil ⁽¹⁾	Rémunération en espèces ⁽²⁾	55 000 \$
	Rémunération sous forme de titres de capitaux propres ⁽³⁾	115 000 \$
Membre du conseil	Rémunération en espèces ⁽²⁾	40 000 \$
	Rémunération sous forme de titres de capitaux propres ⁽⁴⁾	80 000 \$
Président du comité d'audit	Rémunération en espèces	15 000 \$
Membre du comité d'audit	Rémunération en espèces	7 500 \$
Président du comité RMCG	Rémunération en espèces	7 500 \$
Membre du comité RMCG	Rémunération en espèces	4 000 \$

- (1) Le président du conseil actuel, Patrick Pichette, a choisi de renoncer à sa rémunération en espèces et à sa rémunération sous forme de titres de capitaux propres.
- (2) Chaque membre du conseil peut choisir de recevoir jusqu'à 100 % de sa rémunération en espèces sous forme d'UAD.
- (3) La rémunération sous forme de titres de capitaux propres du président du conseil est composée de 75 000 \$ sous forme d'UAD et de 40 000 \$ sous forme d'options.
- (4) La rémunération sous forme de titres de capitaux propres de chaque membre du conseil (sauf le président du conseil) est composée de 40 000 \$ sous forme d'UAD et de 40 000 \$ sous forme d'options.

La Société n'offrira pas de jetons de présence aux membres du conseil, qui n'auront droit à aucune autre rémunération que leurs honoraires en contrepartie de leurs services. Il existe toutefois des exceptions à cette règle, notamment dans le cas d'une opération particulière ou d'autres circonstances spéciales qui nécessitent la tenue d'un plus grand nombre de réunions que normalement.

La rémunération en espèces et la rémunération sous forme de titres de capitaux propres seront versées chaque trimestre. Les UAD et/ou les options seront attribuées selon le cours moyen pondéré en fonction du volume à la TSX sur les cinq jours de bourse qui précèdent leur attribution. Même si le droit de les toucher est acquis immédiatement, les UAD seront versées uniquement après le départ du conseil de l'administrateur.

MM. Dasilva et Chauvet ne touchent et ne toucheront aucune rémunération supplémentaire en tant qu'administrateurs de notre conseil.

Lignes directrices en matière d'actionnariat

Avant la clôture, la Société adoptera des lignes directrices en matière d'actionnariat aux termes desquelles chaque administrateur non membre du personnel sera tenu d'être propriétaire, directement ou indirectement, de titres de la Société d'une valeur équivalant à quatre fois sa rémunération en espèces annuelles, sous forme d'actions ou d'UAD (il n'est pas tenu compte des options pour établir si l'administrateur non membre du personnel respecte les lignes directrices en matière d'actionnariat). La valeur des titres sera égale soit à la valeur marchande des actions et/ou des UAD, soit à leur prix d'achat, selon le plus élevé des deux. Ce niveau de participation devra être atteint dans les cinq ans suivant la date de clôture ou suivant la date où l'administrateur a été nommé ou élu pour la première fois au conseil, si ce délai est plus long.

Attributions fondées sur des actions et attributions fondées sur des options en cours

Le tableau suivant fait état des attributions fondées sur des actions et des attributions fondées sur des options, accordées à chacun de nos administrateurs qui ne sont pas des employés et censées être en cours à la fin du placement.

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options				Attributions fondées sur des actions		
	Nombre d'actions à droit de vote subalterne sous-jacentes aux options non exercées ⁽¹⁾	Prix d'exercice des options	Date d'expiration des options	Valeur des options dans le cours non exercées ⁽²⁾	Nombre d'actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits ont été acquis (non payées ou distribuées)
Marie-Josée Lamothe ⁽³⁾	●	● \$	●	● \$	—	—	—
Paul McFeeters ⁽⁴⁾	●	● \$	●	● \$	—	—	—
Patrick Pichette ⁽⁵⁾	—	—	—	—	—	—	—
Rob Williams ⁽⁶⁾	●	● \$	●	● \$	—	—	—

(1) Options attribuées en vertu de notre régime d'options de 2012. En prévision de la clôture et des modifications du capital préclôture et après la modification de notre ancien régime d'options de 2012, chacune pourra être exercée contre une action à droit de vote subalterne. Les conditions des options attribuées en vertu de notre ancien régime d'options de 2012 sont résumées à la rubrique « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres – Anciens régimes d'options ».

(2) Suppose un prix d'offre de ● \$ CA par action à droit de vote subalterne et l'exécution des modifications du capital préclôture.

(3) Le 3 août 2018, M^{me} Lamothe a reçu 30 000 options à l'occasion de sa nomination au conseil.

(4) Le 8 novembre 2018, M. McFeeters a reçu 30 000 options à l'occasion de sa nomination au conseil.

(5) Patrick Pichette a choisi de renoncer à sa rémunération en espèces et à sa rémunération sous forme de titres de capitaux propres.

(6) Le 3 août 2018, M. Williams a reçu 30 000 options à l'occasion de sa nomination au conseil.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

À l'exception de ce qui est indiqué dans les tableaux ci-dessous, aucun prêt n'a été consenti par nous, par une de nos filiales ou par une autre entité si le prêt fait l'objet d'une garantie, d'une lettre de crédit fournie par nous ou une de nos filiales, d'un accord de soutien ou d'une entente analogue, à nos actuels ou anciens administrateurs, hauts dirigeants et employés, à une de nos filiales, aux membres de leurs groupes ou aux personnes ayant des liens avec eux, dans les 30 jours avant la date du présent prospectus ou au cours du dernier exercice.

Finalité	ENCOURS TOTAL DES PRÊTS	
	Consentis par la Société ou ses filiales	Consentis par une autre entité
Achat de titres	76 080 \$	—
Autres	—	—

(1) Somme de 100 000 \$ CA convertie en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS

<u>Nom et poste principal</u>	<u>Participation de la Société</u>	<u>Encours le plus élevé au cours de l'exercice 2018</u>	<u>Encours au 31 janvier 2019</u>	<u>Nombre de titres souscrits (achetés) grâce à l'aide financière au cours de l'exercice 2018</u>	<u>Garantie du prêt</u>	<u>Montant annulé (remise de dette) au cours de l'exercice 2018</u>
Achat de titres						
Jerome Laredo	Prêteur	76 080 \$(1)	76 080 \$(1)	—	—	—
<i>Premier vice-président, Europe, Moyen Orient et Afrique</i>						

(1) Somme de 100 000 \$ CA convertie en dollars américains au taux de 0,7608, soit le taux de change quotidien du dollar canadien en dollar américain affiché par la Banque du Canada le 31 janvier 2019.

Le 1^{er} décembre 2015, la Société a consenti un prêt à M. Laredo relativement à l'exercice de 300 000 options d'achat d'actions ordinaires de la Société attribuées aux termes de notre ancien régime d'options de 2012. Voir « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres – Anciens régimes d'options ». En contrepartie du prêt, M. Laredo a convenu que les actions reçues à l'exercice des options seraient assujetties à certaines restrictions, y compris des restrictions applicables aux droits de vote et au droit de recevoir des dividendes, devant être levées de façon séquentielle conformément à un calendrier d'acquisition de quatre ans. Une partie ou la totalité des actions reçues par M. Laredo sont également susceptibles d'être annulées dans certaines circonstances, incluant le défaut de M. Laredo de rembourser le prêt, la cessation de l'emploi de M. Laredo ou un changement de contrôle de la Société. En outre, M. Laredo a accordé à la Société un droit de premier refus à l'égard de toute offre d'achat des actions faite par un tiers sans lien de dépendance. L'encours du prêt doit être remboursé au septième anniversaire du prêt, ou à la demande de la Société dans l'éventualité où : (i) les actions sont cédées en violation des restrictions auxquelles elles sont assujetties, (ii) M. Laredo cesse d'être au service de la Société, ou (iii) il survient un changement de contrôle de la Société. Le prêt porte intérêt au taux annuel de 5 % et le capital est garanti par une charge fixe de premier rang sur les actions non acquises et sur les distributions payables sur celles-ci.

MODE DE PLACEMENT

Généralités

Aux termes d'une convention de prise ferme intervenue le ● 2019 entre la Société et les preneurs fermes (la « **convention de prise ferme** »), la Société a convenu de vendre et les preneurs fermes ont convenu individuellement d'acheter, à la clôture, un total de ● actions offertes au prix de ● \$ CA chacune, pour un produit brut total de ● \$ CA, à la remise des actions offertes à la date de clôture ou à toute autre date dont la Société et les preneurs fermes peuvent convenir, mais au plus tard le ● 2019, sous réserve du respect de toutes les conditions indiquées dans la convention de prise ferme.

En contrepartie des services rendus par les preneurs fermes à l'occasion du placement, la Société s'est engagée à leur verser une rémunération de ● \$ CA par action offerte (soit ● % du prix d'offre), y compris les actions offertes comprises dans la position de surallocation. Il est prévu que les frais totaux du placement, à l'exclusion de la rémunération des preneurs fermes, s'élèveront à environ ● millions de dollars canadiens. La Société prendra en charge tous ces frais.

Le prix d'offre de ● \$ CA par action offerte a été déterminé par voie de négociations entre la Société et les preneurs fermes, et ces derniers proposent d'offrir au départ les actions offertes au prix d'offre. Après que les preneurs fermes auront fait un effort raisonnable pour vendre toutes les actions offertes au prix précisé à la page couverture du présent prospectus, le prix d'offre peut être diminué et peut être modifié encore à l'occasion, tant qu'il n'est pas supérieur à celui figurant en page couverture du présent prospectus. La rémunération des preneurs fermes sera diminuée de la différence entre le prix global payé par les acheteurs d'actions offertes et le prix que les preneurs fermes auront versé à la Société. Une telle réduction n'affectera pas le produit net que recevra la Société. Les preneurs fermes peuvent former un groupe de vente, qui peut comprendre d'autres courtiers en valeurs inscrits, et déterminer la rémunération qu'ils leur verseront sur leur propre rémunération. L'obligation de payer la rémunération de sous-preneur ferme incombe aux preneurs fermes. La Société n'est pas tenue de veiller à ce que les courtiers reçoivent ce paiement des preneurs fermes.

Aux termes de la convention de prise ferme, la Société a attribué aux preneurs fermes une option de surallocation, qu'ils peuvent exercer en totalité ou en partie dans les 30 jours suivant la clôture et qui leur permet d'acheter jusqu'à ● actions offertes supplémentaires (soit 15 % du nombre total d'actions offertes vendues dans le cadre du placement de base) aux mêmes conditions que celles énoncées précédemment, afin de couvrir toute éventuelle position de surallocation des preneurs fermes et de stabiliser le marché. Le présent prospectus vise également l'option de surallocation et le placement des actions offertes qui seront remises à l'exercice de l'option de surallocation. L'acheteur d'actions offertes comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes les achète en vertu du présent prospectus, que la position des preneurs fermes soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des acquisitions sur le marché secondaire.

La convention de prise ferme contient certaines clauses de sauvegarde qui autorisent les preneurs fermes à la résilier si certains faits se produisent, notamment en cas de changement important, de force majeure ou de procédure visant à limiter les distributions. Toutefois, les preneurs fermes sont individuellement tenus de prendre livraison de toutes les actions offertes qu'ils ont convenu d'acheter et de les régler s'ils décident d'en acheter aux termes de la convention de prise ferme.

Selon la législation en valeurs mobilières canadienne applicable, certaines personnes physiques ou morales, en particulier la Société et les preneurs fermes, sont légalement responsables de toute déclaration fausse ou trompeuse figurant dans le présent prospectus, sous réserve des moyens de défense qui s'offrent à eux. Nous avons convenu d'indemniser les preneurs fermes et leurs administrateurs, dirigeants, employés et mandataires à l'égard de certaines responsabilités, notamment la responsabilité civile prévue par la législation en valeurs mobilières canadienne, et de contribuer à tout paiement que les preneurs fermes pourraient être tenus de faire à cet égard.

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions offertes, ce qui pourrait avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Voir « Facteurs de risque ». Les souscriptions d'actions offertes seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les livres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture devrait avoir lieu le ● 2019, ou à toute autre date dont nous et

les preneurs fermes conviendrons, mais au plus tard le 1^{er} mars 2019. Nous avons demandé l'inscription des actions offertes à la cote de la TSX sous le symbole « LSPD ». L'inscription à la cote est subordonnée à l'approbation de la TSX conformément à ses exigences d'inscription initiale. La TSX n'a pas approuvé sous condition la demande d'inscription et rien ne garantit qu'elle le fera.

Les actions offertes n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la Loi de 1933 ou des lois sur les valeurs mobilières d'un État américain; elles ne peuvent pas être offertes, vendues ou remises aux États-Unis, sauf dans le cadre d'opérations dispensées des exigences d'inscription prévues par la Loi de 1933 et les lois sur les valeurs mobilières étatiques applicables. Chaque preneur ferme a convenu qu'il n'offrira pas ni ne vendra d'actions offertes aux États-Unis autrement qu'en vertu d'une dispense des exigences d'inscription prévues par la Loi de 1933 et les lois sur les valeurs mobilières étatiques applicables. La convention de prise ferme prévoit que les preneurs fermes peuvent offrir de nouveau et revendre les actions offertes qu'ils ont acquises aux termes de la convention de prise ferme aux États-Unis à des « acheteurs institutionnels admissibles » (au sens donné au terme *qualified institutional buyers* dans la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933) conformément à la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933. La convention de prise ferme prévoit également que les preneurs fermes pourront offrir et vendre des actions offertes à l'extérieur des États-Unis conformément à la *Rule 903* du *Regulation S* pris en application de la Loi de 1933. De plus, dans les 40 jours suivant le début du placement, l'offre ou la vente d'actions offertes aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au placement) peut contrevenir aux exigences d'inscription de la Loi de 1933 si elle n'est pas faite en conformité avec une dispense des exigences d'inscription de cette loi.

Stabilisation du cours, positions vendeurs et maintien passif du marché

À l'occasion du placement, les preneurs fermes peuvent, sous réserve des lois applicables, effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions offertes à des niveaux autres que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre, notamment des opérations de stabilisation, des ventes à découvert, des achats pour couvrir des positions créées par des ventes à découvert, l'imposition de pénalités de spéculation et des opérations de couverture syndicaire.

Les opérations de stabilisation sont des offres ou des achats faits pour empêcher ou retarder une baisse du cours des actions offertes pendant la durée du placement. Ces opérations peuvent également comprendre la surallocation et la vente à découvert d'actions offertes, c'est-à-dire la vente par les preneurs fermes d'un nombre d'actions offertes plus grand que celui qu'ils sont tenus d'acheter dans le cadre du placement. Les ventes à découvert peuvent être des « ventes à découvert couvertes », qui sont des positions vendeurs sur un nombre d'actions offertes qui n'est pas supérieur à l'option de surallocation, ou des « ventes à découvert nues », qui sont des positions vendeurs sur un nombre d'actions supérieur à l'option de surallocation.

Les preneurs fermes peuvent dénouer une position vendeur couverte en exerçant l'option de surallocation, en totalité ou en partie, ou en achetant des actions offertes sur le marché libre. Pour prendre cette décision, les preneurs fermes tiendront compte, entre autres, du cours des actions offertes sur le marché libre comparativement au prix d'offre auquel ils peuvent acheter ces actions offertes au moyen de l'option de surallocation.

Les preneurs fermes doivent dénouer toute position vendeur nue en achetant des actions offertes sur le marché libre. Il est plus probable qu'une position vendeur nue se crée si les preneurs fermes craignent qu'une pression à la baisse s'exerce sur le cours des actions offertes sur le marché libre. Les ventes à découvert nues seront comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes. L'acheteur d'actions offertes comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes en raison de ventes à découvert couvertes ou nues les acquiert dans chaque cas en vertu du présent prospectus, que la position de surallocation soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des acquisitions sur le marché secondaire.

De plus, conformément aux règles et aux instructions générales de certaines autorités en valeurs mobilières canadiennes et aux Règles universelles d'intégrité du marché pour les marchés canadiens (les « **RUIM** »), les preneurs fermes ne peuvent offrir d'acheter ou acheter des actions offertes pendant la durée du placement. La restriction qui précède fait toutefois l'objet d'exceptions lorsque l'offre ou l'achat n'est pas fait afin de créer une activité réelle ou apparente sur les actions offertes ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent l'offre ou l'achat permis aux termes des règlements et des règles des autorités en valeurs mobilières compétentes et de la TSX, notamment les RUIM, se rapportant aux activités de stabilisation et de maintien passif du marché, ainsi que l'offre ou l'achat fait par un client ou pour son compte lorsque l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement.

En raison de ces activités, le cours des actions offertes peut être supérieur au cours qui pourrait par ailleurs se former sur le marché libre. Si les preneurs fermes entreprennent de telles activités, ils peuvent décider de les interrompre à tout moment. Ils peuvent effectuer ces opérations à n'importe quelle bourse à la cote de laquelle les actions offertes sont inscrites, sur le marché hors cote ou autrement.

Conventions de blocage

À l'occasion du placement, la Société, tous les principaux actionnaires, certains autres actionnaires et nos administrateurs et hauts dirigeants ont convenu de ne pas faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit préalable de BMO, de FBN et de J.P. Morgan, pour le compte des preneurs fermes, consentement qui ne peut pas être refusé sans motif valable : émettre, offrir ou vendre nos titres de capitaux propres ou d'autres titres donnant droit, par conversion, échange ou exercice, à nos titres de capitaux propres, attribuer une option, un bon de souscription ou un autre droit d'achat de ces titres ou s'engager à émettre ou à vendre ou par ailleurs prêter, transférer, céder ou aliéner ces titres, conclure une autre forme de swap ou d'entente qui entraînerait la cession à autrui, en totalité ou en partie, des attributs économiques de leur propriété ou encore annoncer publiquement l'intention ou convenir de faire ce qui précède entre la date de clôture et (i) le 180^e jour qui suit, dans le cas de la Société, des administrateurs et hauts dirigeants de la Société et de certains autres actionnaires, ou (ii) le 18^e mois qui suit, dans le cas de certains actionnaires dont les principaux actionnaires (sous réserve des mécanismes de libération décrits dans le paragraphe suivant), dans les deux cas sous réserve de certaines exceptions limitées, dont la vente de nos titres à l'exercice de l'option de surallocation, l'émission de nos titres en vertu de nos régimes de rémunération incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres, l'émission de nos titres comme contrepartie totale ou partielle à l'occasion d'acquisitions par nous, ou la cession de nos titres par un principal actionnaire et certains autres actionnaires à un membre de leur groupe.

Aux termes de leurs conventions de blocage, certains actionnaires dont les principaux actionnaires pourront vendre, attribuer, grever, donner en gage ou par ailleurs céder, aliéner ou monétiser, de toute manière envisagée ci-dessus, (i) un maximum de un tiers de leurs actions ou autres titres de capitaux propres de la Société dans les 180 jours suivant la date de clôture, (ii) un maximum des deux tiers de leurs actions ou autres titres de capitaux propres de la Société dans les 12 mois suivant la date de clôture, et (iii) toute partie ou la totalité de leurs actions ou autres titres de capitaux propres de la Société dans les 18 mois suivant la date de clôture.

Les porteurs d'environ ● % de nos actions émises et en circulation, avant dilution, immédiatement avant la fin du placement, seront assujettis à ces conventions de blocage.

Système d'inventaire de titres sans certificats

Aucun certificat représentant les actions à droit de vote subalterne vendues à l'occasion du placement ne sera émis aux souscripteurs d'actions vendues aux termes du présent prospectus. Les actions seront inscrites dans le service de dépôt de la CDS ou de son prête-nom et déposées par voie électronique à la CDS à la clôture. Chaque souscripteur d'actions à droit de vote subalterne recevra uniquement un avis d'exécution de la part de l'adhérent au service de dépôt de la CDS (les « **adhérents de la CDS** ») duquel ou par l'entremise duquel il a acquis les actions à droit de vote subalterne conformément aux pratiques et procédures de l'adhérent en question. Le transfert de propriété des actions à droit de vote subalterne au Canada sera effectué par inscription dans les registres tenus par les adhérents de la CDS, comme des courtiers, des banques et des sociétés de fiducie. L'accès indirect au système d'inscription en compte de la CDS est également ouvert à d'autres institutions qui ont des ententes de dépôt directes ou indirectes avec un adhérent de la CDS.

Les conditions du placement, y compris le prix d'offre, ont été établies par voie de négociation entre les preneurs fermes et la Société. Aucune banque dont les preneurs fermes sont membres du groupe n'a participé à l'établissement des conditions du placement. Par suite du placement, chaque preneur ferme recevra sa part de la rémunération des preneurs fermes.

Restrictions de vente

Avis aux investisseurs éventuels de l'Espace économique européen

Dans chaque État membre de l'Espace économique européen (l'« **EEE** ») qui a transposé la directive sur les prospectus (un « **État membre concerné** »), à compter de la date à laquelle la directive sur les prospectus est

transposée dans l'État membre concerné (la « **date de transposition pertinente** »), aucun placement public d'actions offertes n'a été fait ni ne sera fait dans cet État membre concerné avant la publication d'un prospectus relatif aux actions offertes qui a été approuvé par l'autorité compétente dans cet État membre concerné ou, le cas échéant, approuvé dans un autre État membre concerné et notifié à l'autorité compétente de cet État membre concerné, le tout conformément à la directive sur les prospectus, étant toutefois entendu qu'à compter de la date de transposition pertinente, un placement public d'actions offertes peut être fait dans cet État membre concerné en tout temps :

- (i) auprès d'investisseurs qualifiés au sens de la directive sur les prospectus;
- (ii) auprès de moins de 150 personnes physiques ou morales (autres que des « investisseurs qualifiés » au sens de la directive sur les prospectus), ainsi que l'autorise la directive sur les prospectus, sous réserve du consentement préalable du ou des courtiers concernés que l'émetteur a chargé du placement; ou
- (iii) dans tous les autres cas prévus au paragraphe 2 de l'article 3 de la directive sur les prospectus, étant entendu qu'aucun placement de nos actions offertes ne saurait obliger la Société ou les preneurs fermes à publier un prospectus en application de l'article 3 de la directive sur les prospectus.

Dans le texte ci-dessus, le terme « placement public » des actions offertes dans un État membre concerné s'entend de la communication adressée sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit à des personnes et présentant une information suffisante sur les conditions du placement et sur les actions offertes, de manière à mettre un investisseur en mesure de décider d'acheter ou de souscrire les actions offertes, cette définition pouvant être modifiée dans l'État membre concerné en application d'une mesure de transposition de la directive sur les prospectus dans l'État membre concerné. Le terme « **directive sur les prospectus** » s'entend de la Directive 2003/71/CE (dans sa version modifiée ou remplacée), et comprend toute mesure pertinente régissant sa transposition dans l'État membre concerné.

Avis aux investisseurs éventuels du Royaume-Uni

Le présent prospectus ne peut être distribués qu'aux personnes qui : (i) ont une expérience professionnelle dans les questions de placements visées par le paragraphe 19(5) de l'ordonnance intitulée *Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005*, dans sa version modifiée, (l'« **Ordonnance** »); (ii) sont visées par les alinéas 49(2)a) à d) (les sociétés à valeur nette élevée, les associations sans personnalité morale, etc.) de l'Ordonnance; (iii) sont à l'extérieur du Royaume-Uni (le « R.-U. »); ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à se livrer à une activité d'investissement (au sens de l'article 21 de la loi intitulée *Financial Services and Markets Act 2000*) dans le cadre de l'émission ou de la vente d'actions offertes peut être présentée légalement (toutes ces personnes étant collectivement appelées des « **personnes visées** »). Le présent prospectus ne s'adresse qu'aux personnes visées. Les personnes qui ne sont pas des personnes visées ne doivent pas y donner suite ni s'y fier. Tout investissement ou toute activité d'investissement auquel se rapporte le présent prospectus ne s'adresse qu'à des personnes visées et ne pourra être fait qu'avec de telles personnes.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES

De l'avis du cabinet Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseiller juridique de la Société, et du cabinet Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., conseiller juridique des preneurs fermes, le texte qui suit est un résumé général, en date des présentes, des principales incidences fiscales fédérales canadiennes de la LIR intéressant généralement le porteur qui achète des actions à droit de vote subalterne à l'occasion du présent placement et qui, pour l'application de la LIR et à tout moment pertinent, détient ses actions à titre d'immobilisations, n'a pas de lien de dépendance avec la Société ou les preneurs fermes, n'est pas affilié à la Société et n'a pas conclu, à l'égard des actions à droit de vote subalterne, un « contrat dérivé à terme », un « arrangement de disposition factice » ou un « mécanisme de transfert de dividendes », chacun au sens de la LIR (un « **porteur** »). Les actions à droit de vote subalterne seront généralement des immobilisations, à moins que le porteur ne les acquière ou les détienne dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou d'un projet comportant un risque de caractère commercial.

Le présent résumé est fondé sur les dispositions actuelles de la LIR et sur la compréhension qu'ont les conseillers juridiques des pratiques administratives et des politiques de cotisation actuelles publiées par l'Agence du revenu du Canada. Le résumé tient également compte de toutes les propositions particulières visant à modifier la LIR annoncées publiquement par ou pour le ministre des Finances (Canada) avant la date des présentes (les « **propositions fiscales** »)

et suppose que toutes les propositions fiscales soient adoptées dans la forme proposée. Rien ne garantit que les propositions fiscales seront adoptées, même sous une forme modifiée. Le présent résumé ne tient par ailleurs compte d'aucune autre modification du droit et n'en prévoit aucune, que ce soit par mesure ou interprétation législative, judiciaire ou administrative, et n'aborde aucune incidence fiscale de nature provinciale, territoriale ou étrangère.

Le présent résumé est de nature générale seulement; il ne se veut pas un conseil juridique ou fiscal à l'intention d'un porteur en particulier et ne doit pas être interprété dans ce sens. Par conséquent, les porteurs sont priés de consulter leurs propres conseillers fiscaux à propos des incidences fiscales particulières de l'acquisition, de la détention et de la disposition d'actions à droit de vote subalterne dans leur situation.

Résidents du Canada

La présente partie du résumé concerne généralement le porteur qui, pour l'application de la LIR, est ou est réputé être à tout moment pertinent un résident du Canada (un « **porteur résident** »). La présente partie du résumé ne s'applique pas au porteur résident : a) qui est une « institution financière », au sens de la LIR, pour l'application des règles d'évaluation à la valeur du marché figurant dans la LIR; b) dans lequel une participation constituerait un « abri fiscal », au sens de la LIR; c) qui est une « institution financière déterminée », au sens de la LIR; ou d) qui a choisi de déclarer ses « résultats fiscaux canadiens », au sens de la LIR, dans une autre monnaie que le dollar canadien. Un tel porteur à qui le présent résumé ne s'applique pas devrait consulter son propre conseiller fiscal.

D'autres facteurs, qui ne sont pas abordés aux présentes, peuvent intéresser le porteur résident qui est une société résidant au Canada et qui est, devient ou a un lien de dépendance pour l'application de la LIR avec une société résidente du Canada qui est ou qui devient, dans le cadre d'une opération ou d'une série d'opérations ou d'événements comprenant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne, contrôlée par une société non résidente pour l'application des règles sur les « opérations de transfert de sociétés étrangères affiliées » visées par l'article 212.3 de la LIR. Un tel porteur résident devrait consulter ses propres conseillers fiscaux au sujet des incidences de l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne.

Certains porteurs résidents dont les actions à droit de vote subalterne pourraient par ailleurs ne pas être admissibles à titre d'immobilisations peuvent, dans certains cas, faire le choix irrévocable prévu par le paragraphe 39(4) de la LIR afin que les actions à droit de vote subalterne et chaque autre « titre canadien », au sens de la LIR, dont ils sont propriétaires soient réputés être des immobilisations au cours de l'année d'imposition du choix et de toutes les années d'imposition ultérieures. Les porteurs résidents devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux pour savoir si le choix prévu par le paragraphe 39(4) leur est ouvert et, le cas échéant, s'il est opportun dans leur situation particulière.

Dividendes sur les actions à droit de vote subalterne

Les dividendes sur les actions à droit de vote subalterne reçus par le porteur résident qui est un particulier (sauf certaines fiducies) seront inclus dans le calcul de son revenu et seront assujettis aux règles de la majoration et du crédit d'impôt sur les dividendes normalement applicables, en vertu de la LIR, aux dividendes imposables reçus de sociétés canadiennes imposables, y compris la majoration et le crédit fiscal bonifié pour les dividendes que la Société désigne à titre de « dividendes déterminés ». Il peut y avoir des limitations à la capacité de la Société de désigner des dividendes à titre de « dividendes déterminés ». Les dividendes reçus par un particulier ou une fiducie (sauf certaines fiducies désignées) peuvent être assujettis à un impôt minimum de remplacement.

Les dividendes reçus sur les actions à droit de vote subalterne par le porteur résident qui est une société seront inclus dans le calcul de son revenu pour l'année d'imposition et seront en général également déductibles dans le calcul de son revenu imposable pour cette année d'imposition. Dans certaines circonstances, le dividende reçu par le porteur résident qui est une société peut être réputé constituer un gain en capital pour l'application du paragraphe 55(2) de la LIR. Les porteurs résidents devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux au sujet de la situation qui leur est propre. Le porteur résident qui est une « société privée » ou une « société assujettie », au sens de la LIR, sera généralement redevable, en vertu de la partie IV de la LIR, d'un impôt supplémentaire sur les dividendes reçus sur les actions à droit de vote subalterne dans la mesure où ces dividendes sont déductibles dans le calcul du revenu imposable du porteur résident. Cet impôt supplémentaire peut être remboursable dans certaines circonstances.

Disposition d'actions à droit de vote subalterne

En général, la disposition réelle ou réputée d'une action à droit de vote subalterne par un porteur résident entraînera un gain en capital (ou une perte en capital) correspondant à la différence entre, d'une part, le produit de disposition de l'action à droit de vote subalterne, déduction faite des frais raisonnables de disposition, et, d'autre part, le prix de base rajusté de l'action à droit de vote subalterne pour le porteur résident immédiatement avant la disposition réelle ou réputée. À cette fin, le prix de base rajusté d'une action à droit de vote subalterne pour un porteur résident sera établi à tout moment donné en calculant la moyenne du coût de l'action par rapport au prix de base rajusté des autres actions à droit de vote subalterne dont le porteur résident est propriétaire à titre d'immobilisations à ce moment. Ces gains (ou pertes) en capital seront assujettis au traitement décrit ci-après à la rubrique « – Imposition des gains et des pertes en capital ».

Imposition des gains et des pertes en capital

En général, la moitié d'un gain en capital (un « **gain en capital imposable** ») réalisé par le porteur résident au cours d'une année d'imposition doit être incluse dans le calcul du revenu du porteur résident pour l'année en question. Conformément aux dispositions de la LIR, le porteur résident est tenu de déduire la moitié d'une perte en capital (une « **perte en capital déductible** ») subie au cours d'une année d'imposition donnée des gains en capital imposables réalisés au cours de cette année d'imposition. Les pertes en capital déductibles en excédent des gains en capital imposables pour l'année d'imposition où a lieu la disposition peuvent faire l'objet d'un report rétrospectif sur l'une des trois années d'imposition précédentes ou d'un report prospectif sur toute année d'imposition subséquente, et être déduites des gains en capital imposables réalisés au cours de ces années. Si le porteur résident est une société, les pertes en capital subies à la vente d'une action à droit de vote subalterne peuvent être réduites du montant des dividendes reçus par le porteur résident sur cette action dans la mesure et dans les circonstances précisées dans la LIR. Des règles analogues peuvent s'appliquer lorsqu'une société est membre d'une société de personnes ou est bénéficiaire d'une fiducie qui est propriétaire d'actions à droit de vote subalterne, directement ou indirectement par l'entremise d'une société de personnes ou d'une fiducie. Le porteur résident devrait consulter son propre conseiller fiscal.

Le porteur résident qui est, tout au long de l'année, une « société privée sous contrôle canadien » (au sens de la LIR) peut devoir payer un impôt remboursable sur certains revenus de placement, y compris les gains en capital imposables (mais non les dividendes réels ou réputés pouvant être déduits du calcul du revenu imposable).

Porteurs non résidents

La présente partie du résumé concerne généralement le porteur qui, pour l'application de la LIR, n'est pas (ni n'est réputé être) à tout moment pertinent un résident du Canada et n'utilise pas ni ne détient (et ne sera pas réputé utiliser ou détenir) les actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou d'une partie d'entreprise au Canada (un « **porteur non résident** »). Le présent résumé ne s'applique pas aux porteurs non résidents qui exploitent une entreprise d'assurance au Canada ou ailleurs ni à une « banque étrangère autorisée » (au sens de la LIR). Ces porteurs devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux.

Dividendes sur les actions à droit de vote subalterne

Les dividendes sur les actions à droit de vote subalterne versés ou réputés versés à un porteur non résident ou dont il est crédité ou réputé crédité seront généralement assujettis à une retenue d'impôt canadienne de 25 %, sauf si ce taux est réduit en vertu d'une convention ou d'un traité fiscal applicable. Par exemple, le taux de la retenue d'impôt applicable aux dividendes versés sur une action à droit de vote subalterne au porteur non résident qui est un résident des États-Unis visé par la Convention entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique en matière d'impôt sur le revenu, qui est propriétaire bénéficiaire des dividendes et qui peut se prévaloir des dispositions de la convention en question sera généralement ramené à 15 %.

Disposition d'actions à droit de vote subalterne

Le porteur non résident ne sera pas assujéti à l'impôt sur les gains en capital qu'il a réalisés à la disposition réelle ou réputée d'une action à droit de vote subalterne, à moins que l'action à droit de vote subalterne ne soit un « bien canadien imposable » (au sens de la LIR) pour lui lors de la disposition et qu'il n'ait pas droit à une exonération prévue

par une convention ou un traité fiscal entre le Canada et son pays de résidence. En règle générale, une action à droit de vote subalterne ne constituera pas un bien canadien imposable pour le porteur non résident à un moment donné si elle est alors inscrite à la cote d'une « bourse de valeurs désignée » au sens de la LIR (ce qui comprend actuellement la TSX), à moins que dans les 60 mois précédant ce moment : a) au moins 25 % des actions émises d'une catégorie ou série du capital-actions de la Société appartenaient (x) au porteur non résident, (y) à des personnes avec lesquelles il avait un lien de dépendance (pour l'application de la LIR) et (z) à des sociétés de personnes dans lesquelles le porteur non résident ou une personne visée au point (y) détenait une participation directement ou indirectement par l'entremise d'une ou de plusieurs sociétés de personnes; b) plus de 50 % de la juste valeur marchande de l'action à droit de vote subalterne provenaient directement ou indirectement de biens immeubles ou réels situés au Canada, d'avoirs miniers canadiens (au sens de la LIR), d'avoirs forestiers (au sens de la LIR) ou d'options, d'intérêts ou de droits sur de tels biens ou avoirs (qu'ils existent ou non). Malgré ce qui précède, une action à droit de vote subalterne peut aussi être réputée constituer un « bien canadien imposable » dans certaines circonstances. Les porteurs non résidents dont les actions à droit de vote subalterne sont ou pourraient être un bien canadien imposable devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux.

FACTEURS DE RISQUE

Investir dans les actions offertes comporte un degré élevé de risque. Les facteurs de risque particuliers qui suivent, et tous les autres risques abordés ailleurs dans le présent prospectus et dans nos états financiers et les notes s'y rapportant, peuvent avoir une incidence défavorable importante sur nous et doivent être soigneusement étudiés avant tout investissement dans la Société et les actions offertes. D'autres risques et incertitudes que nous ne considérons pas actuellement comme importants ou dont nous n'avons pas encore connaissance pourraient aussi devenir importants et influencer sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation futurs. La matérialisation d'un de ces risques pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation ou nos flux de trésorerie. Dans ces circonstances, le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait fléchir et leur acheteur pourrait perdre la totalité ou une partie de son placement.

Risques liés à nos activités et à notre secteur

Notre croissance rapide pourrait ne pas durer et dépend de notre capacité d'attirer de nouveaux clients, de conserver le chiffre d'affaires généré par les clients existants et d'augmenter les ventes aussi bien aux nouveaux clients qu'aux clients existants.

Nos produits d'exploitation proviennent de trois grandes sources : les frais d'abonnement récurrents, les frais de transactions générés par nos solutions de paiement et les frais des services fournis aux commerçants, principalement facturés pour l'installation de matériel informatique destiné à l'utilisation de nos solutions logicielles. Les produits d'exploitation attribuables aux abonnements sont principalement générés par la vente de licences à nos clients détaillants et restaurateurs. Nos plans d'abonnement durent généralement de une à plusieurs années, même si certains de nos clients ont des conditions d'abonnement mensuel. Nos clients n'ont généralement pas l'obligation à long terme de renouveler leurs abonnements à l'échéance. Or beaucoup de nos clients pourraient sans difficulté et sans qu'il leur en coûte des frais énormes adopter le service d'un concurrent. Par conséquent, même si le nombre de clients faisant usage de notre plateforme a augmenté rapidement ces dernières années, rien ne garantit que nous serons en mesure d'attirer de nouveaux clients ou de garder nos clients actuels. Notre clientèle a toujours eu tendance à se renouveler parce qu'elle consiste surtout en PME, qui sont plus sensibles que les grandes entreprises à l'évolution de la conjoncture économique générale et à d'autres risques touchant leurs activités. Le renouvellement d'un abonnement nous coûte beaucoup moins cher que d'accueillir un nouveau client ou vendre des solutions supplémentaires à un client existant. Si nous ne réussissons pas à conserver ou à accroître les produits d'exploitation générés par nos clients existants, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir même si ces pertes sont compensées par une augmentation des nouveaux clients ou une hausse de nos autres produits d'exploitation.

Nous pourrions échouer à attirer de nouveaux clients, à conserver ceux que nous avons déjà ou à augmenter les ventes aux nouveaux ou aux actuels clients en raison d'un certain nombre d'autres facteurs, dont les suivants :

- la baisse des dépenses de nos clients actuels ou éventuels;
- la concurrence sur le marché des SaaS, provoquée notamment par l'introduction de plateformes concurrentielles, une baisse de prix ou d'autres stratégies susceptibles d'être mises en œuvre par nos concurrents;
- notre capacité d'exécuter notre stratégie de croissance et nos projets d'exploitation;
- la baisse de la part de marché des PME par rapport aux grandes entreprises;
- la baisse du niveau de satisfaction de nos clients envers notre plateforme et de l'usage qu'ils en font;
- des changements dans nos relations avec des tiers, notamment nos fournisseurs, nos développeurs d'applications, nos concepteurs de thèmes, nos sources de référence, nos revendeurs, nos fournisseurs de services de traitement des paiements, nos partenaires d'installation et autres partenaires;
- le lancement en temps opportun et le succès de nos nouveaux produits et services dans l'avenir;
- les craintes d'atteintes réelles ou de risque d'atteinte à la vie privée ou à la sécurité;
- la fréquence et la gravité des pannes de système;

- les changements ou les problèmes technologiques; et
- notre insistance à privilégier la valeur à long terme par rapport aux résultats à court terme,

Ainsi nous pouvons prendre des décisions stratégiques susceptibles de ne pas maximiser nos produits d'exploitation ou notre rentabilité à court terme si nous estimons que ces décisions sont conformes à notre mission et qu'elles permettront d'améliorer notre rendement financier à long terme.

En outre, nous prévoyons que notre taux de croissance diminuera au fil du temps à mesure que le nombre de clients faisant l'usage de notre plateforme augmentera et que nous atteindrons des taux de pénétration du marché supérieurs. Une diminution de notre taux de croissance pourrait être mal vue des investisseurs, ce qui risquerait d'occasionner une baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne. Si notre taux de croissance ralentit, nos résultats dépendront de plus en plus de notre capacité à conserver les produits d'exploitation générés par nos clients existants et à augmenter nos ventes à ces derniers.

Nous pourrions ne pas réussir à mettre en œuvre notre stratégie de croissance en temps voulu ou du tout.

Notre croissance, notre rentabilité et nos flux de trésorerie à venir dépendent de la réussite de notre stratégie de croissance qui, elle-même, dépend de notre capacité à faire ce qui suit :

- élargir notre clientèle;
- accélérer le déploiement de Lightspeed Payments;
- soutenir la croissance de nos clients existants;
- bonifier notre plateforme; et
- réaliser des acquisitions de manière sélective.

Rien ne garantit que nous serons en mesure d'atteindre l'un ou l'autre des objectifs ci-dessus dans les délais ou de la manière prévus. Par ailleurs, pour atteindre ces objectifs, nous devons faire des investissements qui vont sans doute entraîner des coûts à court terme sans générer de produits d'exploitation, ce qui aura un effet dilutif sur nos résultats. Nous ne pouvons pas garantir que notre stratégie nous rapportera, en totalité ou en partie, les avantages attendus. L'incapacité d'obtenir ces avantages pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Une gestion inefficace de notre croissance pourrait nuire à notre entreprise.

La croissance rapide de nos activités que nous avons connue pèse lourdement sur notre infrastructure opérationnelle. L'évolutivité et la souplesse de notre plateforme dépendent de la fonctionnalité de notre technologie et de l'infrastructure de notre réseau, qui doit être en mesure de prendre en charge toute augmentation du trafic et de la demande pour les bandes passantes. La hausse du nombre de clients faisant usage de notre plateforme et du nombre de demandes traitées par l'intermédiaire de notre plateforme a provoqué une augmentation de la quantité des données que nous traitons. Tout problème occasionné par l'augmentation du volume de transmission des données et des demandes pourrait nuire à notre marque ou à notre réputation. En outre, nous serons obligés, à mesure que notre entreprise se développera, de consacrer des ressources supplémentaires à l'amélioration de notre infrastructure opérationnelle et de son évolutivité pour maintenir la performance de notre plateforme.

Notre croissance a exercé et continuera probablement à exercer une pression considérable sur nos ressources gestionnaires, administratives, opérationnelles, financières et autres ressources. Nos effectifs sont passés de 568 employés au 31 décembre 2017 à 700 au 31 décembre 2018. Nous entendons poursuivre le développement général de notre entreprise, et notamment augmenter le nombre de nos effectifs, sans garantie que nos produits d'exploitation continueront d'augmenter. À mesure que nous croîtrons, il nous faudra améliorer sans cesse nos contrôles opérationnels et financiers et nos procédures d'information financière, ce que nous pourrions être incapables de réussir efficacement. En outre, certains membres de notre direction n'ont pas une longue expérience de la gestion d'une grande entreprise mondiale, si bien que notre direction risque de ne pas réussir à gérer cette croissance avec efficacité. Dans la gestion de nos activités croissantes, nous risquons également d'embaucher trop d'employés, de trop les rémunérer et de surexploiter notre infrastructure opérationnelle. Par conséquent, nous pourrions ne pas être en mesure de gérer nos dépenses efficacement à l'avenir, ce qui risquerait de nuire à nos bénéfices bruts ou à nos frais d'exploitation.

Nous estimons de plus que notre culture d'entreprise a largement contribué à notre succès, du fait qu'elle favorise l'innovation, le travail d'équipe, la passion pour nos clients et qu'elle invite à la création d'un design attractif et de logiciels soigneusement conçus et technologiquement avancés. En raison de notre croissance rapide, la plupart de nos employés sont chez nous depuis moins de deux ans. À mesure que nous nous développons et adoptons l'infrastructure d'une société ouverte, nous devons intégrer, former et motiver efficacement un nombre croissant de nouveaux employés, dont certains seront basés à l'étranger. En outre, nous devons préserver notre capacité d'exécution rapide dans le développement de notre plateforme et la mise en œuvre de nouvelles fonctionnalités et initiatives. Par conséquent, il pourrait nous être difficile de maintenir notre culture d'entreprise, ce qui risquerait de limiter notre capacité d'innover et de fonctionner efficacement. Tout effritement de notre culture risquerait aussi d'affecter notre aptitude à recruter et garder du personnel, à obtenir d'aussi bons résultats qu'actuellement ou à exécuter notre stratégie de manière efficace et efficiente.

Nous fonctionnons à perte et nous pourrions ne pas parvenir à être rentables.

Nous avons subi des pertes nettes de 96,2 millions de dollars à l'exercice 2018, de 58,4 millions de dollars à l'exercice 2017 et de 51,1 millions de dollars à l'exercice 2016. Au 31 décembre 2018, nous avons un déficit cumulé de 363,9 millions de dollars. Ces pertes et ce déficit cumulé résultent des investissements considérables que nous avons faits pour développer notre entreprise et nous prévoyons engager de grosses dépenses pour étendre notre entreprise à l'avenir. Nous prévoyons augmenter nos dépenses dans les ventes et le marketing pour attirer de nouvelles entreprises sur notre plateforme, tant dans les régions où nous sommes déjà largement présents que dans de nouveaux marchés partout dans le monde. Nous prévoyons augmenter nos investissements en recherche et développement pour susciter le lancement de nouveaux produits et services qui étendront la fonctionnalité de notre plateforme. Nous prévoyons aussi investir dans le maintien de notre niveau élevé de service et de soutien à la clientèle, que nous considérons comme essentiel à la poursuite de notre succès. Nous nous attendons aussi à augmenter nos dépenses générales et administratives en raison de notre croissance. Pour favoriser la croissance continue de notre entreprise et nous conformer aux exigences de sécurité et d'exploitation qui changent continuellement, nous prévoyons continuer à investir dans notre infrastructure d'hébergement et de réseau. Nous prévoyons également continuer de réaliser sélectivement des acquisitions, qui nous obligeront à payer les honoraires et débours de conseillers externes. À cause de la hausse de ces dépenses, il nous sera plus difficile de devenir rentables, sans pouvoir prévoir si nous le deviendrons à court terme, ni même si nous le deviendrons. Nos frais ont jusqu'à présent augmenté tous les ans à cause de ces facteurs et nous nous attendons à ce qu'ils continuent d'augmenter à mesure que nous poursuivons notre croissance. Si, dans l'avenir, nos coûts de prospection, notamment les coûts de publicité en ligne et de référencement, devaient augmenter sensiblement, ou si les conditions auxquelles nos partenaires nous envoient des clients se resserraient, nos dépenses pourraient augmenter de manière considérable. À défaut de générer une croissance suffisante de nos produits d'exploitation et de gérer nos dépenses, nous pourrions continuer de subir des pertes importantes et ne pas parvenir à être rentables ou à continuer de l'être.

Nous pourrions prendre des décisions qui réduiront nos résultats d'exploitation à court terme si nous croyons pouvoir ainsi bonifier l'expérience de nos clients et de leurs consommateurs de sorte à améliorer nos résultats d'exploitation à long terme. Ces décisions ne répondront pas nécessairement aux attentes des investisseurs et pourraient ne pas produire les avantages à long terme attendus, ce qui pourrait nuire grandement à notre entreprise.

Nos antécédents opérationnels limités sur de nouveaux marchés en développement et dans de nouvelles régions rendent difficile l'évaluation de notre entreprise actuelle et de nos perspectives futures, ce qui pourrait accroître le risque d'un échec.

Même si nous avons lancé notre première solution en 2005, l'augmentation de nos produits d'exploitation s'est produite en plus grande partie depuis quelques années. Nous sommes aussi présents sur de nouveaux marchés en développement qui pourraient ne pas produire les résultats prévus. Notre peu d'activité sur de nouveaux marchés en développement et dans de nouvelles régions et notre croissance rapide récente rendent difficile l'évaluation précise de nos perspectives futures. Vous devez examiner nos perspectives futures à la lumière des difficultés et des incertitudes auxquelles nous sommes confrontés, par exemple l'impossibilité de véritablement discerner les tendances auxquelles nous sommes soumis et l'évolution constante subie par de nouveaux éléments de notre stratégie commerciale. Nous avons été et continuerons d'être confrontés aux risques et aux difficultés souvent rencontrés par les sociétés en croissance dans des secteurs en rapide évolution, comme une augmentation imprévue des dépenses à mesure que nous continuons à développer notre entreprise. Si nous ne réussissons pas à bien gérer ces risques, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et nos perspectives en souffriront.

Notre succès futur dépendra en partie de notre capacité à étendre notre présence dans de nouvelles régions, ce qui nous exposera aux risques de pénétrer des marchés que nous connaissons peu ou pas du tout et sur lesquels notre marque n'est aucunement reconnue. Il est coûteux d'établir, de développer et de maintenir des activités internationales, et de promouvoir notre marque à l'échelle mondiale. En outre, il faudra consacrer des dépenses considérables et beaucoup de temps et d'efforts à notre implantation dans de nouvelles régions où l'on parle des langues étrangères. Si nous ne sommes pas assez rentables sur ces nouveaux marchés, il se pourrait que nous ne récupérions pas nos investissements en temps opportun ou du tout. Nos efforts d'expansion dans de nouvelles régions pourraient ne pas porter fruit, ce qui pourrait limiter notre capacité à faire croître notre entreprise.

Notre stratégie de croissance prévoit l'accélération du déploiement de notre solution de traitement des paiements Lightspeed Payments, ce qui pourrait nous exposer à des risques et à des difficultés que nous n'avons pas encore affrontés.

Nous avons récemment lancé notre solution de traitement des paiements Lightspeed Payments auprès de nos clients de détail américains. Nous avons l'intention d'en faire un volet de plus en plus grand de nos activités à mesure qu'elle sera plus largement déployée. Lightspeed Payments représente un tout nouveau secteur d'activités pour notre société. L'accélération de son déploiement est l'une de nos principales stratégies de croissance. Notre direction a toutefois peu d'expérience dans l'exécution de cette stratégie, qui a nécessité et continuera de nécessiter d'importants investissements dans des activités interfonctionnelles. Elle exige une forte intervention de la direction et des investissements dans des technologies et du personnel de soutien. La mise en œuvre de cette stratégie pourrait également empêcher la direction de se consacrer à d'autres aspects de notre entreprise et mettre à rude épreuve nos ressources destinées à la gestion, aux opérations, au développement, aux finances et nos systèmes d'information. Le déploiement de Lightspeed Payments au-delà des États-Unis nous obligera également à nous conformer aux différentes lois évolutives qui régissent le traitement des paiements, de même que la collecte, le stockage et l'utilisation des renseignements sur les consommateurs qui effectuent des opérations de paiement. Le respect de ces lois pourrait nous causer des frais supplémentaires et des difficultés opérationnelles, et les différences entre les législations nationales pourraient nous forcer à exercer nos activités différemment d'un pays à l'autre. Si c'est le cas, nous pourrions avoir à supporter des frais supplémentaires et ne pas réaliser tout l'investissement fait dans notre expansion internationale.

En outre, nous développons à l'interne certaines solutions qui font partie de Lightspeed Payments. Le développement de nouvelles solutions intégrant une technologie de pointe est un processus compliqué qui comporte de nombreuses incertitudes. Le succès de ces solutions dépendra en partie de notre capacité à les concevoir de manière à ce qu'elles suivent l'évolution constante de la technologie et des normes du secteur, les lancements de nouvelles solutions et de nouveaux produits par nos concurrents et l'évolution des préférences et exigences des clients. Il dépendra aussi de l'interopérabilité de ces solutions avec le reste de notre plateforme et les portions de celle-ci développées par des tiers.

Par ailleurs, nous livrons concurrence à des entreprises de traitement des paiements bien établies qui offrent des solutions de paiement éprouvées. Ces entreprises et leurs produits sont depuis longtemps bien acceptés et connus par le marché, contrairement à Lightspeed Payments. Les clients potentiels de Lightspeed Payments pourraient être réticents à adopter notre solution plutôt que les solutions existantes, ou pourraient considérer que Lightspeed Payments n'est pas aussi efficace que les solutions semblables offertes par nos concurrents. De plus, bon nombre de nos clients utilisent actuellement nos solutions de paiement intégrées, qui nous rapportent des marges plus faibles que Lightspeed Payments. Enfin, la qualité marchande de Lightspeed Payments pourrait être sérieusement compromise par l'évolution de la conjoncture économique ou des conditions du marché ou encore par l'adoption de nouvelles technologies de paiement. Rien ne garantit que nos clients adopteront Lightspeed Payments plutôt que des solutions de paiement concurrentes ou nos solutions de paiement intégrées existantes.

Notre incapacité à offrir une expérience de paiement pratique et constante à nos clients pourrait avoir une incidence défavorable sur notre compétitivité et nos résultats d'exploitation. En outre, si nos solutions intégrées à Lightspeed Payments ne plaisent pas à nos clients, ne fonctionnent pas comme prévu ou ne protègent pas la confidentialité des données des clients, nous pourrions perdre la confiance des clients ou perdre des ventes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation et sur nos résultats d'exploitation.

Si nous ne parvenons pas à améliorer et à renforcer la fonctionnalité, la productivité, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'évolutivité de notre plateforme de manière à répondre aux besoins changeants de nos clients, notre entreprise pourrait en subir les conséquences.

Les marchés où nous sommes présents sont innovateurs et en constante évolution. Nous nous attendons à les voir continuer d'évoluer rapidement. Notre succès est fondé sur notre habileté à anticiper les besoins de nos clients et à concevoir une plateforme qui leur offre toute la gamme d'outils dont ils ont besoin pour exploiter et faire croître leur entreprise. Notre capacité d'attirer de nouveaux clients, de conserver les produits d'exploitation générés par les clients existants et d'augmenter les ventes aux nouveaux clients et aux clients existants dépendra en grande partie de notre capacité à continuer d'améliorer et de renforcer la fonctionnalité, le rendement, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'évolutivité de notre plateforme.

Nous nous attendons à ce que de nouveaux services et de nouvelles technologies continuent d'émerger et d'évoluer dans nos secteurs d'activités, notamment en ce qui concerne les systèmes PDV, le commerce électronique et le traitement des paiements. D'autres changements potentiels se profilent également à l'horizon, notamment dans le secteur des paiements, comme les chaînes de blocs, les cryptomonnaies et la segmentation en unités, qui remplace les données sensibles (comme les données relatives aux cartes de paiement) par des symboles (appelés « tokens ») pour les protéger en cas d'atteinte à la confidentialité. De même, il y a une rapide innovation dans la manière dont sont offerts d'autres produits et services aux entreprises, comme les services financiers et les services de marketing. Ces nouveaux services et nouvelles technologies pourraient surpasser, altérer ou rendre obsolètes nos produits et services actuels ou les technologies que nous utilisons pour les offrir. Le développement de logiciels nous a déjà posé, et pourrait nous poser dans l'avenir, des difficultés susceptibles de retarder ou d'empêcher le développement, le lancement ou la mise en œuvre de nouvelles solutions et améliorations. Le développement de logiciels exige de longues heures de travail de la part de notre équipe de recherche et développement, étant donné que des mois sont parfois nécessaires à nos développeurs pour actualiser, coder et essayer des solutions nouvelles et améliorées et pour les intégrer à notre plateforme. Nous devons aussi continuellement actualiser, essayer et bonifier notre plateforme logicielle. Par exemple, notre équipe de design consacre beaucoup de temps et de ressources à intégrer divers éléments de présentation à notre plateforme, comme les couleurs personnalisées, les polices de caractère, le contenu et d'autres fonctionnalités. L'amélioration et le renforcement continuels de notre plateforme exigent de grands investissements, que nous pourrions être incapables de faire, faute des ressources nécessaires. Nos améliorations et ajouts ne nous permettront pas nécessairement de récupérer notre investissement en temps voulu ou du tout. Nous pourrions investir des sommes considérables dans de nouvelles solutions ou dans des améliorations qui pourraient ne pas produire les rendements attendus. Le succès d'une amélioration ou d'une nouvelle solution dépend de plusieurs facteurs, notamment de son achèvement dans les délais et de son accueil favorable sur le marché. Notre capacité à élaborer de nouvelles améliorations ou solutions pourrait aussi être entravée par les normes applicables au secteur en général, les réseaux de cartes de paiement, les lois et règlements, les clients réfractaires au changement, les difficultés d'intégration ou de compatibilité avec des logiciels ou du matériel informatique de tiers, ou les droits de propriété intellectuelle de tiers.

Les nouvelles solutions que nous développons ou achetons pourraient ne pas être lancées en temps voulu et économiquement et ne pas réussir à pénétrer suffisamment le marché pour générer des produits d'exploitation suffisants. L'amélioration et le renforcement de la fonctionnalité, la productivité, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'évolutivité de notre plateforme sont complexes et coûteux en temps et en argent. Si nous sommes incapables d'y arriver de manière à répondre aux besoins changeants de nos clients, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière en souffriront.

Le lancement de Lightspeed Payments nous assujettit aux exigences des autorités de réglementation, aux règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement, à l'obligation d'assurer les opérations sur cartes de paiement et à d'autres exigences qui sont susceptibles de coûter cher, d'être difficiles à respecter et de nuire à notre entreprise.

Notre récent lancement de Lightspeed Payments et notre intention d'en accélérer le déploiement selon l'une de nos stratégies fondamentales de croissance nous exposent à un certain nombre de risques entraînés par le traitement des paiements au moyen de notre plateforme, notamment :

- les commissions d'interchange et d'autres frais peuvent faire augmenter nos frais d'exploitation;
- nos processeurs de paiements peuvent mettre fin à leur relation avec nous, nous mettre à l'amende ou augmenter nos coûts d'exploitation si nous ne réussissons pas à maintenir notre taux de rétrofacturation à des

niveaux acceptables, si nous contrevenons aux règles des réseaux de cartes de paiement ou si nous prenons part à d'autres activités qui, de l'avis de nos entreprises de traitement des paiements, pourraient accroître notre exposition au risque;

- les opérations frauduleuses, les différends sur la rétrofacturation ou la surveillance des risques sont susceptibles de provoquer une augmentation de nos frais et d'accaparer la direction et d'autres ressources;
- les fraudes et autres activités illégales possibles de nos clients, de leurs consommateurs, de développeurs, d'employés ou de tiers pourraient nous faire encourir une responsabilité;
- des restrictions sur les fonds, des réserves ou d'autres types de garanties pourraient être exigées de nous relativement aux paiements;
- le vol des données sur les cartes de crédit, et même les atteintes à la sécurité des systèmes informatiques de nos clients, pourraient nous faire encourir une responsabilité;
- des obligations de déclarations supplémentaires et d'autres obligations nous sont imposées, notamment de nouveaux règlements sur la déclaration d'information et les nouvelles règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement.

Notre processeur de paiements nous oblige à nous conformer aux règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement et à celles de l'institution financière émettrice. Nous nous sommes engagés à rembourser à notre processeur de paiements et à l'institution financière émettrice les frais ou amendes qui leur sont imposés par les réseaux de cartes de paiement parce que nos clients ou nous-mêmes avons des dettes impayées ou avons contrevenu aux règles. Les règles sur les cartes sont établies et interprétées par les réseaux de cartes de paiement. D'autres règles peuvent être ajoutées par l'institution financière émettrice. En outre, nous sommes exposés au risque qu'un ou plusieurs réseaux de cartes de paiement ou d'autres processeurs de paiements nous imposent des pénalités ou nous interdisent d'accepter de nos clients des paiements par carte de crédit ou d'autres formes de paiement en ligne, ce qui nuirait à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Si nous ne respectons pas les règlements des réseaux de cartes de paiement, nous manquerons à nos obligations contractuelles envers notre processeur de paiements, l'institution financière émettrice, nos institutions financières, nos partenaires et nos clients. Pareil manquement pourrait nous exposer à des amendes, à des pénalités, à des dommages-intérêts, à une augmentation de nos frais d'opération, à un resserrement des exigences de sécurité et à une responsabilité civile, ce qui pourrait nous empêcher de traiter ou d'accepter des cartes de crédit ou nous faire perdre des partenaires de traitement des paiements, même si l'information sur le client n'est pas mise en péril.

Nous sommes actuellement soumis à une grande diversité de lois et de règlements aux États-Unis et ailleurs qui régissent le traitement des paiements, en particulier la transmission d'argent à l'étranger et au pays, les cartes cadeaux et d'autres instruments d'accès prépayés, les transferts de fonds électroniques, les obligations de déclarations fiscales, le change, la protection des données et de la vie privée, les services bancaires ainsi que les restrictions sur les importations et les exportations. Selon la manière dont notre plateforme et nos autres solutions clients évolueront, et à mesure que nous déploierons Lightspeed Payments dans de nouvelles régions, nous nous attendons à être assujettis à d'autres lois dans les États où nous sommes déjà présents ou ailleurs. Dans certains États, l'application ou l'interprétation de ces lois et règlements n'est pas claire. Nos efforts en vue de nous conformer à ces lois et règlements pourraient nous coûter cher et accaparer l'attention de la direction, sans pour autant garantir la conformité. Toute contravention à ces lois ou règlements nous rend passibles d'amendes ou d'autres pénalités comme une ordonnance d'interdiction, ou pourrait nous obliger à faire des changements à notre plateforme, ce qui, dans tous les cas, nuirait à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Notre gestion des risques liés au traitement des paiements pourrait se révéler inefficace, ce qui pourrait nous exposer à des risques de pertes, engager notre responsabilité ou autrement nuire à notre entreprise.

À mesure que Lightspeed Payments gagnera le marché, nous devons redoubler d'efforts pour évaluer et surveiller nos clients et pour établir si les opérations que nous traitons pour leur compte sont légitimes. Si nos solutions étaient utilisées pour traiter des opérations illégitimes, nous aurons à régler ces sommes aux clients sans garantie de les recouvrer, ce qui pourrait nous occasionner une perte dont nous aurons à assumer la responsabilité. Ces opérations illicites nous rendent passibles d'enquêtes de la part des autorités gouvernementales et réglementaires. Le haut degré

d'automatisation et la liquidité qu'offrent nos services de paiement font de nous une cible pour quiconque cherche à exercer des activités illégales ou irrégulières, comme la vente frauduleuse ou illégale de produits ou de services, le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes. Les voleurs d'identités et les fraudeurs par carte de crédit ou compte bancaire volés ou falsifiés, ainsi que d'autres pratiques trompeuses ou malhonnêtes, peuvent faire perdre beaucoup d'argent à des entreprises comme la nôtre. Quand nous configurons nos services de paiement, nous devons inmanquablement faire un compromis entre la sécurité et la convivialité. Nos politiques, procédures, techniques et pratiques de gestion des risques pourraient ne pas suffire à révéler tous les risques auxquels nous sommes exposés ou auxquels nous pourrions être confrontés à l'avenir ni à atténuer les risques que nous avons repérés. Plus le nombre de clients utilisant nos services augmentera, plus nous risquons de subir de graves pertes en raison d'un seul client ou d'un petit nombre d'entre eux. De plus, lorsque nous lançons de nouveaux services, ciblons de nouveaux types d'entreprise ou abordons de nouveaux marchés où nous avons peu d'information sur les fraudes, nous pourrions être moins aptes à provisionner convenablement de telles pertes. Si nos politiques et pratiques de gestion des risques sont erronées ou autrement inefficaces, nous pourrions subir d'importantes pertes financières et notre entreprise pourrait en être gravement affectée.

De même, nous pourrions être exposés aux risques associés à la rétrofacturation des achats frauduleux par carte de paiement et aux remboursements des produits ou services fournis par nos clients. Si un titulaire de carte devait contester la facture d'un de nos clients et avoir gain de cause, notamment dans l'éventualité où notre client se serait livré à des activités frauduleuses, l'opération sera généralement « rétrofacturée » à notre client et le titulaire de carte sera crédité du prix d'achat ou autrement remboursé. Si nous sommes dans l'impossibilité de débiter le compte du client de la rétrofacturation ou du remboursement, ou advenant le refus ou l'incapacité du client de nous rembourser la rétrofacturation ou le remboursement en raison de sa fermeture, de sa faillite ou pour une autre raison, nous pourrions devoir assumer la perte des sommes versées au titulaire de carte, en plus des frais et des amendes correspondants. Même si nous avons le droit de le faire, nous ne demandons généralement pas à nos clients de nous constituer une réserve visant à couvrir ces pertes, et dans un souci de bonnes relations avec nos clients, nous renonçons parfois à nous faire rembourser certaines sommes rétrofacturées. Le risque de rétrofacturation est généralement plus élevé chez nos clients qui promettent de livrer ultérieurement des produits et des services et qui finalisent la vente à distance, en ligne ou par téléphone. Si nous sommes incapables de maintenir à des niveaux acceptables nos pertes liées à la rétrofacturation, les réseaux de cartes de paiement pourraient nous mettre à l'amende, augmenter nos frais d'opération ou mettre fin à notre capacité de traiter les paiements par carte. Une augmentation de nos coûts d'exploitation pourrait nuire à nos activités et notre incapacité d'accepter les paiements par carte porterait gravement atteinte à notre entreprise.

Un seul fournisseur nous fournit une partie de la technologie que nous offrons sur Lightspeed Payments.

Pour offrir Lightspeed Payments, nous avons conclu une entente de facilitation des paiements avec Worldpay, LLC (« **Worldpay** »). Cette entente est d'une durée initiale de trois ans et se renouvelle automatiquement tous les ans par la suite, à moins d'être résiliée par l'une ou l'autre des parties par préavis de 90 jours ou conformément à ses autres conditions. Cette entente est d'une grande importance pour Lightspeed Payments et toute interruption ou difficulté de Worldpay ou de ses services pourrait nuire à notre réputation, à nos résultats d'exploitation et à nos résultats financiers. Si Worldpay devait mettre fin à sa relation avec nous, la recherche et l'intégration à Lightspeed d'un autre prestataire de services risqueraient de nous causer des retards et des frais considérables. La qualité et la fiabilité de cet autre prestataire de services de paiement pourraient ne pas être comparables. Toute interruption permanente ou à long terme de Lightspeed Payments ferait baisser nos produits d'exploitation tirés de nos solutions de détail, étant donné que nos clients devraient utiliser l'une de nos solutions de traitement des paiements intégrées ou faire appel à un processeur de paiements.

Les atteintes à la sécurité, les attaques par déni de service ou autres attaques par piratage ou hameçonnage et les défaillances internes dans la sécurité pourraient nuire à notre réputation, engager lourdement notre responsabilité et avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre situation financière.

Nous exerçons nos activités dans un secteur sujet aux cyberattaques. L'incapacité à prévenir ou à réparer une faille dans la sécurité ou le piratage ou la divulgation des données sur notre clientèle ou ses clients pourrait causer la perte ou une mauvaise utilisation de ces données, ce qui pourrait nuire à nos activités et à notre réputation. Les mesures de sécurité que nous avons intégrées dans nos réseaux internes et notre plateforme, conçues pour prévenir et limiter les atteintes à la sécurité, pourraient ne pas fonctionner comme prévu ou ne pas suffire à protéger nos réseaux internes et

notre plateforme contre certaines attaques. De plus, les procédés utilisés pour saboter les réseaux sur lesquels les données sont conservées ou transmises ou pour y accéder sans autorisation changent fréquemment. Par conséquent, nous pourrions être incapables de nous protéger contre ces procédés ou de mettre en place des mesures préventives pour nous prémunir contre les intrusions électroniques sur nos réseaux.

L'enregistrement et l'utilisation par nos clients de données concernant leurs magasins, restaurants et consommateurs sont essentiels à l'usage qu'ils font de notre plateforme, sur laquelle sont enregistrées, transmises et traitées leurs données exclusives et personnelles sur leurs entreprises et leurs clients. Si une atteinte à la sécurité était provoquée par les agissements d'un tiers, l'erreur d'un employé, une panne de nos processus et procédures de sécurité internes ou tout autre acte malveillant et que la confidentialité, l'intégrité ou l'accessibilité des données de nos clients étaient compromises, notre responsabilité pourrait être lourdement engagée envers nos clients et les personnes sur lesquels ils avaient des renseignements. Notre plateforme pourrait également être perçue comme étant moins intéressante, ce qui pourrait nuire à notre entreprise et à notre réputation.

Notre plateforme et les applications de tiers auxquelles elle donne accès ou qui interagissent avec elle peuvent être visées par des attaques par déni de service distribué (« **DDoS** »), un procédé utilisé par les pirates informatiques pour mettre un service Internet hors ligne en surchargeant ses serveurs. Nous ne pouvons pas garantir que les systèmes de récupération des données, les protocoles de sécurité, les mécanismes de protection des réseaux et les autres méthodes utilisées suffisent ou suffiront à empêcher les pannes de réseaux ou de systèmes, les interruptions de service ou les pertes de données. De plus, les attaques par logiciels malveillants, virus, piratage et hameçonnage sont fréquentes dans notre secteur. Nous avons fait l'objet de ce type d'attaques par le passé et nous pourrions en subir de nouvelles à l'avenir. Nous sommes d'avis que notre visibilité croissante fait de nous une cible de plus en plus visée par ce type d'attaques.

Notre plateforme et les applications de tiers auxquelles elle donne accès ou qui interagissent avec elle pourraient également être piratées si elles présentaient une faille exploitable par un tiers non autorisé ou si un employé commettait une erreur, si nos processus et procédures de sécurité internes tombaient en panne ou par suite d'un acte malveillant. Il se peut également que des tiers tentent de convaincre frauduleusement des employés ou des clients de révéler de l'information sensible comme des noms d'utilisateurs et des mots de passe, ou qu'ils tentent autrement de compromettre la sécurité de nos réseaux internes, de nos systèmes électroniques ou de nos installations afin d'avoir accès à nos données ou aux données de nos clients. Comme les procédés utilisés pour obtenir un accès non autorisé changent souvent et que l'envergure et la gravité des attaques par DDoS augmentent, nous pourrions être incapables de mettre en œuvre des mesures de prévention suffisantes ou de mettre fin aux attaques ou aux violations de sécurité au moment où elles se produisent. En plus des données traitées par notre plateforme et nos applications, certains tiers avec lesquels nous travaillons peuvent recevoir des informations fournies par nous, par nos clients ou par leurs clients par le biais des applications Web et mobiles intégrées à Lightspeed. Si ces tierces parties n'appliquent pas un protocole de sécurité convenable ou si leur réseau est violé, nos données ou les données de nos clients pourraient être consultées, utilisées ou révélées à mauvais escient.

Une attaque par DDoS ou une atteinte à notre sécurité, ou même l'impression que nous sommes victimes d'une telle attaque ou atteinte, pourrait nuire à notre réputation et à notre marque, nous exposer à un risque de litige, engager notre responsabilité et nous obliger à prendre des mesures défensives ou réparatrices très onéreuses. Certains États ont adopté des lois qui obligent les entreprises à aviser les personnes concernées et les autorités de toute atteinte à la sécurité de certains types de données personnelles et nos accords avec certains clients et partenaires nous obligent à les aviser en cas d'incident de sécurité. De même, nous pourrions être tenus responsables d'une atteinte à la sécurité subie par nos fournisseurs s'ils ne nous en avisent pas ou ne respectent pas leur obligation d'en aviser les autorités ou les utilisateurs. Il pourrait nous être impossible d'évaluer si une atteinte à la sécurité subie par un de nos fournisseurs nous impose une obligation ou met en jeu notre responsabilité. Ces déclarations obligatoires sont onéreuses, peuvent entraîner une publicité négative et faire perdre à nos clients leur confiance dans l'efficacité de nos mesures de sécurité des données. En outre, si une atteinte à la sécurité très médiatisée se produit chez un autre fournisseur SaaS, les clients pourraient perdre confiance dans la sécurité du modèle d'affaire SaaS en général, ce qui nuirait à notre capacité de conserver nos clients existants ou d'en attirer de nouveaux. Dans le même ordre d'idée, si un commerçant ou une plateforme de commerce électronique fait l'objet d'une atteinte à la sécurité très médiatisée, il est possible que les membres du public perdent confiance dans le commerce électronique en général, ce qui nuirait aux activités de nos clients. Tous ces événements pourraient ternir notre réputation et engager lourdement notre responsabilité, ce qui nuirait considérablement à nos activités et à notre situation financière.

Une panne de système, un engorgement, un retard de service, une catastrophe ou une lacune dans une infrastructure qui rend notre plateforme ou ses fonctionnalités indisponibles pourrait ternir notre réputation, engager lourdement notre responsabilité et nuire à nos affaires et à nos résultats financiers.

Notre marque, notre réputation et notre capacité à attirer, conserver et servir nos clients dépendent de la fiabilité de notre plateforme et de l'infrastructure technique qui la soutient. Notre plateforme est essentielle à l'efficacité de nos clients, qui l'utilisent pour gérer leurs entreprises et colliger leurs données commerciales, comme les relevés de transaction, l'information sur les stocks et les clients et d'autres informations et données importantes à propos de l'entreprise. Nos systèmes et les centres de données de tiers sont exposés à des interruptions de service causées par l'erreur humaine, un tremblement de terre, un ouragan, une inondation, un incendie, un désastre naturel, une panne de courant, une panne des télécommunications, une fraude, un conflit militaire ou politique, une attaque terroriste ou autre agitation géopolitique ou un virus informatique. Nos systèmes peuvent également être l'objet d'entrées par effraction, de sabotage et d'actes de vandalisme. Il est possible que notre plateforme et notre infrastructure technique manquent de fiabilité et de redondance. Notre plan de reprise après sinistre, qui prévoit le recours à des centres de données dans plusieurs régions géographiquement distinctes, pourrait ne pas suffire à éviter des retards ou des pannes nuisibles aux activités de nos clients et à notre entreprise. Nous sommes en train de mettre en œuvre un plan formel de reprise après sinistre qui nous permettra, dans l'éventualité d'une catastrophe, de transférer nos systèmes vers un centre de sauvegarde des données, mais ce plan pourrait ne pas répondre à toutes les situations. De plus, à titre de fournisseur de solutions de paiement, nous sommes sous l'étroite surveillance des autorités, qui peuvent exiger des plans particuliers de poursuite des affaires et de reprise après sinistre, que nous serions tenus de rigoureusement mettre à l'épreuve. Une surveillance aussi étroite peut s'avérer coûteuse en temps et en argent, ce qui pourrait nous obliger à réaffecter des ressources prévues pour d'autres priorités.

Nous avons déjà connu et pourrions connaître à l'avenir des interruptions de service ayant une incidence sur l'accessibilité et la rapidité du service ou sur les fonctions de notre plateforme. Ces interruptions ont déjà causé des pertes de revenu et en causeront probablement à l'avenir. Ils pourraient également nous occasionner de lourdes dépenses pour réparer ou remplacer l'équipement endommagé et remédier à la perte ou à la corruption de données en découlant. Une interruption de l'accessibilité et des fonctions de notre plateforme ou une diminution de vitesse qui durent longtemps pourraient nuire à notre réputation et à notre entreprise. Des interruptions fréquentes ou persistantes de l'accès aux fonctions de notre plateforme pourraient faire croire à nos clients que notre plateforme n'est pas fiable. Si notre plateforme n'est pas accessible lorsque nos clients tentent d'y accéder, ou si elle ne produit pas la performance attendue, particulièrement pendant les périodes les plus achalandées, comme les Fêtes, nos clients pourraient carrément cesser de l'utiliser. De plus, les clients qui subissent des dommages occasionnés par une panne de système ou une autre situation semblable pourraient nous demander une indemnisation. De telles réclamations, même si elles n'aboutissent pas, pourraient exiger beaucoup de temps et nous occasionner des frais. Nous avons en place des mesures pour empêcher les interruptions de service ou en réduire l'effet, mais nous ne pouvons pas garantir que ces mesures seront efficaces dans tous les cas.

La survenance d'une grave catastrophe naturelle pourrait nuire à notre entreprise. Malgré toutes les précautions que nous pouvons prendre, si notre siège ou nos centres de données étaient victimes d'une catastrophe naturelle ou d'un autre problème non prévu, il pourrait en résulter une longue interruption de l'accès à notre plateforme ou à ses fonctions susceptible d'engager notre responsabilité.

Nous stockons des renseignements personnels et d'autres renseignements sur nos partenaires, sur nos clients et leurs consommateurs ainsi que sur nos employés. Si la sécurité de ces renseignements était compromise ou s'ils étaient autrement exposés à un accès non autorisé, notre réputation pourrait être ternie, notre responsabilité pourrait être engagée et nous pourrions subir des pertes.

Nous stockons des renseignements personnels et d'autres renseignements confidentiels sur nos partenaires et nos clients, et nous pouvons aussi conserver des renseignements de carte de crédit de nos clients. Nous recueillons et stockons aussi des renseignements personnels sur nos employés. Les applications logicielles de tiers intégrées à Lightspeed et les applications tierces accessibles sur notre plateforme pourraient aussi stocker des renseignements personnels et/ou d'autres renseignements confidentiels. Nous ne surveillons pas et n'examinons pas régulièrement le contenu téléchargé et stocké par nos clients ou les renseignements qui nous sont fournis au moyen des applications intégrées à notre plateforme, si bien que nous ne contrôlons pas la substance du contenu hébergé sur notre plateforme, qui peut inclure des renseignements personnels. En outre, nous faisons appel à des fournisseurs de services et à des

sous-processeurs tiers pour nous aider à servir nos clients et leur clientèle. Ces fournisseurs de services et sous-processeurs peuvent stocker des renseignements personnels, des renseignements de carte de crédit et/ou d'autres renseignements confidentiels. Nous avons déjà fait l'objet et pourrions faire l'objet à l'avenir d'accès non autorisés aux renseignements personnels sur nos partenaires et sur nos clients et leurs consommateurs. Ces renseignements pourraient aussi être divulgués par suite d'une erreur humaine ou d'une malversation. La diffusion illicite, l'accès non autorisé ou encore la mise en péril de ces renseignements personnels pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Même si c'était un de nos concurrents ou un concurrent de nos clients qui était victime d'une fuite de données, et non nous, l'inquiétude suscitée chez les consommateurs pourrait avoir une incidence défavorable sur nos clients et/ou notre entreprise.

Nous sommes également soumis aux lois fédérales, étatiques, provinciales et étrangères sur la cybersécurité et la protection des données. La réglementation qui encadre la vie privée au Canada, aux États-Unis, en Europe et dans plusieurs autres États est en constante évolution et est susceptible de demeurer incertaine dans un avenir prévisible. Par exemple, le RGPD est entré en vigueur en mai 2018 et a remplacé les lois sur la protection des données de chaque État membre de l'Union européenne. Le RGPD prévoit des sanctions beaucoup plus graves en cas de non-respect des règlements européens sur la protection des données. L'interprétation et l'application des lois sur la vie privée sont souvent incertaines et ces lois pourraient être interprétées et appliquées d'une manière qui ne corresponde pas à nos politiques et pratiques actuelles ou d'une manière qui nous oblige à modifier notre plateforme. Certaines autorités législatives, notamment le Canada, les États-Unis et l'Union européenne, ont adopté des lois obligeant les sociétés à aviser les personnes et les autorités concernées d'une atteinte à la sécurité de certains types de renseignements personnels et d'autres renseignements. Nos accords avec certains clients et partenaires nous obligent à les aviser en cas d'incident de sécurité. De même, si nos fournisseurs font l'objet d'une fuite de données et ne nous en avisent pas ou ne respectent pas leur obligation d'en aviser les autorités ou les utilisateurs concernés, nous pourrions être tenus responsables de la fuite. Nous pourrions ne pas être en mesure d'évaluer si la fuite des données de l'un de nos fournisseurs engagera ou non notre responsabilité. Par ailleurs, certaines autorités législatives, de même que nos contrats avec certains clients, nous obligent à mettre en place des mesures conformes aux normes de l'industrie ou des mesures raisonnables pour protéger les renseignements personnels ou confidentiels et ainsi atténuer le risque d'incident pouvant compromettre la sécurité. Comme nous avons commencé à traiter davantage de renseignements sur la clientèle de nos clients au moyen de notre plateforme, nous serons de plus en plus visés par les lois sur la vie privée, qui en général portent principalement sur les renseignements financiers et transactionnels des particuliers.

Si nous ne respectons pas les obligations légales ou contractuelles portant sur la sécurité des renseignements personnels, les autorités de réglementation pourraient nous imposer des amendes et des sanctions considérables et nos partenaires, nos clients et leurs consommateurs, nos employés et les autres parties intéressées pourraient nous poursuivre. De telles actions pourraient nous coûter cher en frais de défense ou en règlement, entraîner notre condamnation à des dommages pécuniaires ou une injonction, accaparer l'attention de la direction, augmenter nos frais d'exploitation et nuire considérablement à notre réputation et à la demande pour nos solutions.

En outre, même si nous avons des mesures de sécurité en place pour protéger les renseignements de crédit que nous recueillons et stockons, comme une technologie de chiffrement et d'authentification accordée sous licence par des tiers, les avancées informatiques, les découvertes en cryptographie et d'autres innovations pourraient entraîner une faille dans la technologie que nous utilisons pour protéger les renseignements de crédit. Si nos mesures de sécurité ne protègent pas convenablement les renseignements de crédit, nous pourrions être tenus responsables des pertes de nos partenaires ou de nos clients. Par conséquent, des amendes pourraient nous être imposées, nous pourrions être l'objet de mesures réglementaires ou d'autres mesures légales, et nos clients pourraient mettre fin à leurs relations avec nous. Rien ne garantit que les limitations de responsabilité dans nos contrats seront exécutables ou suffisantes ou qu'elles nous protégeront contre la responsabilité ou les dommages-intérêts réclamés dans une poursuite particulière. Nous ne pouvons être sûrs que notre couverture d'assurance et notre garantie contre la responsabilité professionnelle pourront toujours être obtenues à des conditions acceptables ou que le montant de la garantie suffira à couvrir une ou plusieurs réclamations importantes, ni que nos assureurs ne refuseront pas de nous indemniser d'un sinistre futur. Notre condamnation à des dommages-intérêts qui excèdent notre assurance disponible ou des changements à nos polices d'assurance, comme une hausse de primes, l'imposition d'une franchise considérable ou l'obligation de nous coassurer pourrait gravement nuire à notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre usage de logiciels à « code source ouvert » pourrait nuire à notre capacité de vendre nos solutions et nous exposer à des poursuites.

Nos solutions dépendent largement de l'utilisation et du développement de « code source ouvert », qui en est l'un des éléments. Nous prévoyons continuer à utiliser et à développer des logiciels à code source ouvert à l'avenir. Ces logiciels sont généralement utilisés sous licence accordée par ses auteurs ou d'autres tiers et sont d'habitude librement accessibles, utilisables et modifiables. Les licences d'utilisation du code source ouvert nous astreignent à certaines conditions. Nous devons notamment offrir nos logiciels exclusifs qui intègrent les logiciels au code source ouvert sans frais, rendre accessible le code source des modifications ou des œuvres dérivées intégrant ou utilisant des logiciels au code source ouvert et autoriser l'utilisation de ces modifications ou œuvres dérivées conformément à la licence de code source ouvert en cause. Si l'auteur du logiciel au code source ouvert ou un tiers qui le distribue ou l'utilise prétendait que nous n'avions pas respecté les conditions d'une licence, nous aurions à supporter des frais juridiques importants pour nous défendre contre ces allégations, au risque d'être condamnés à des dommages-intérêts considérables, de nous voir interdire de vendre nos solutions qui contiennent le logiciel au code source ouvert ou qui en sont tributaires et d'être tenus de nous conformer aux conditions de la licence, ce qui perturberait la distribution et la vente de certaines de nos solutions. Une poursuite pourrait nous coûter cher en moyens de défense, avoir un effet négatif sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière ou nous obliger à consacrer des ressources supplémentaires en recherche et développement pour modifier notre plateforme. Les conditions de nombreuses licences d'utilisation de logiciels au code source ouvert auxquelles nous sommes assujettis n'ont pas été interprétées par les tribunaux américains, canadiens ou étrangers. Par conséquent, il existe un risque de voir les conditions de ces licences interprétées d'une manière qui imposerait des conditions ou des restrictions imprévues à notre capacité de commercialiser nos solutions. L'effet éventuel de ces conditions sur nos activités est donc incertain et pourrait créer des obligations imprévues au titre de nos solutions et nos technologies. Nous sommes d'avis que nous ne distribuons pas la plupart de nos logiciels, étant donné que leur installation n'est pas nécessaire à l'utilisation de bon nombre de nos solutions et que certaines parties de notre plateforme sont accessibles uniquement au moyen du « nuage ». Néanmoins, cette position pourrait être contestée. L'obligation de communiquer notre code source exclusif, la révocation d'une licence de code source ouvert ou le paiement de dommages-intérêts pour violation de contrat pourraient nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation ou à notre situation financière, et aider nos concurrents à développer des produits et services semblables ou supérieurs aux nôtres.

Outre les risques liés aux obligations imposées par les licences, l'usage de logiciels au code source ouvert pourrait donner lieu à des risques plus graves que d'utiliser un logiciel vendu sur le commerce par un tiers, étant donné que les concédants de licences de code source ouvert ne fournissent généralement pas de garantie, de contrôle sur l'origine ou le développement du logiciel ni ne prévoient de droit d'action contre eux. Un grand nombre des risques liés à l'usage de logiciels au code source ouvert ne peuvent pas être éliminés et pourraient nuire à notre entreprise.

Même si, à notre avis, nous respectons nos obligations découlant des différentes licences applicables aux logiciels à code source ouvert, il est possible que nous n'ayons pas connaissance de tous les cas où des logiciels à code source ouvert ont été intégrés à nos logiciels exclusifs ou utilisés dans le cadre de nos solutions et que nous ignorions nos obligations correspondantes aux termes de licences de code source ouvert. Nous n'avons aucune règle formelle ni méthode de surveillance concernant l'usage de logiciels au code source ouvert. Une vaste équipe de programmeurs développe nos logiciels exclusifs. Nous ne pouvons pas être certains qu'ils n'ont pas intégré de logiciels à code source ouvert aux logiciels exclusifs dont nous entendons préserver la confidentialité ni qu'ils ne le feront pas à l'avenir. La divulgation du code source de certains de nos logiciels exclusifs à des tiers ou à nos concurrents rendue obligatoire par les conditions d'une licence de code source ouvert pourrait nuire à nos droits de propriété intellectuelle, à nos avantages concurrentiels, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. De plus, le non-respect des obligations qui nous incombent en vertu de licences particulières de logiciels au code source ouvert risque de nous faire perdre le droit de continuer à utiliser et à exploiter ces logiciels au code source ouvert dans nos activités et nos solutions, ce qui pourrait nuire à notre entreprise.

Nous utilisons du matériel informatique acheté ou loué, des logiciels tiers sous licence et des services fournis par des tiers pour exploiter notre entreprise.

Nous utilisons du matériel informatique acheté ou loué, des logiciels tiers sous licence et des services fournis par des tiers pour exploiter notre entreprise. Le matériel, les logiciels et les services de tiers pourraient ne pas continuer à être offerts à des conditions commercialement raisonnables, ou cesser complètement d'être offerts. La perte du droit

d'utiliser du matériel, des logiciels ou des services ou leur non-fonctionnement pourrait nous obliger à suspendre nos activités tant que nous n'aurons pas mis au point un matériel, des logiciels ou des services équivalents ou tant que, s'il en existe, nous ne les aurons pas trouvés, obtenus et intégrés, ce qui pourrait coûter cher, prendre du temps et ne pas donner une solution équivalente et qui, dans tous les cas, pourrait nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation. Par ailleurs, nos clients pourraient nous réclamer un dédommagement en raison d'une perturbation de service ou cesser carrément de faire affaire avec nous. Même si elle n'aboutit pas, la poursuite d'un client contre nous nous coûterait cher en temps et en argent et pourrait gravement nuire à notre réputation et à notre marque, ce qui rendrait plus difficile la vente de nos solutions.

Le matériel que nous vendons à nos clients provient généralement d'un seul ou d'un petit nombre de fournisseurs. Ceci nous met donc à risque d'une pénurie de matériel, d'une augmentation de son prix, d'un changement dans le matériel, d'un retard dans la livraison ou la production du matériel ou d'un arrêt de production du matériel, ce qui pourrait gravement perturber nos activités.

Beaucoup de nos solutions exigent ou tirent avantage du matériel complémentaire fourni par des tiers, que nous vendons à nos clients détaillants ou restaurateurs, par exemple des imprimantes de reçus, des caisses enregistreuses, des serveurs, des supports, des scanners de code à barres, des terminaux de paiement et d'autres accessoires assortis. Un certain nombre de ces produits, dont Lite Servers, qui fait partie de la panoplie de matériel offert aux restaurateurs, ou les terminaux de paiement utilisés avec Lightspeed Payments, proviennent d'un seul ou d'un petit nombre de fournisseurs. À ce jour, nous sommes encore incapables d'obtenir beaucoup de ces produits d'autres fournisseurs. En raison de notre dépendance envers les produits de source unique, nous sommes exposés aux risques de pénurie et de longs délais d'approvisionnement de certains produits. Par exemple, le matériel utilisé pour Lightspeed Payments doit respecter des exigences d'homologation strictes tout en étant compatible avec les caractéristiques techniques du système de paiement avec lequel il interagit, ce qui rend difficile et long l'achat de ce matériel.

Nous avons déjà connu et pourrions connaître de nouveau des pénuries de produits, des retards et d'autres problèmes de matériel. L'accessibilité à ces produits est difficile à prédire. De plus, de nombreux risques reliés à la chaîne d'approvisionnement, comme une grève ou la fermeture des centres de distribution ainsi que la perte ou le bris de matériel pendant son transport ou son entreposage pourrait limiter notre approvisionnement. Nous pourrions être incapables de trouver rapidement une nouvelle source d'approvisionnement économique en cas de pénurie ou d'arrêt de production de nos fournisseurs de matériel. Toute interruption ou tout retard dans l'approvisionnement d'un produit, l'augmentation du coût du produit ou l'impossibilité d'obtenir ce produit d'une autre source d'approvisionnement à un prix acceptable et dans un délai raisonnable nuirait à notre capacité de fournir ces produits à nos clients en temps opportun. Cela pourrait nuire à notre relation avec nos clients, nous empêcher d'acquérir de nouveaux clients et pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Notre secteur est très concurrentiel. Nous pourrions ne pas réussir à faire face à la concurrence actuelle et future.

Nous faisons face à la concurrence dans différents aspects de notre entreprise. Nous prévoyons que cette concurrence s'intensifiera à l'avenir, à mesure que des concurrents existants et de nouveaux concurrents lanceront de nouveaux services ou amélioreront des services existants. Certains de nos concurrents sont en activité depuis plus longtemps et ont une clientèle plus étendue, des marques mieux reconnues, une plus grande expérience et des relations commerciales plus approfondies dans certaines régions. Ils ont des ressources financières, techniques et marketing plus considérables que nous. Nos concurrents éventuels ou actuels pourraient être en mesure de mettre au point des produits et des services mieux reçus par les clients ou de répondre plus rapidement et plus efficacement que nous à une nouveauté ou une évolution dans les tendances, les technologies, la réglementation ou les besoins des clients. En outre, certains de nos grands concurrents pourraient tirer profit de l'ampleur de leur clientèle et de leur réseau de distribution pour pratiquer une politique de prix plus agressive et offrir des conditions de vente plus intéressantes, ce qui pourrait nous faire perdre des ventes possibles ou nous obliger à vendre nos solutions au rabais.

La concurrence pourrait s'intensifier si nos concurrents concluent des regroupements ou des alliances ou s'ils réunissent des capitaux supplémentaires, ou si des sociétés établies sur d'autres segments du marché ou dans d'autres régions s'étendent sur nos segments du marché ou nos régions. Par exemple, certains concurrents pourraient exploiter leur position solide ou dominante dans un ou plusieurs marchés pour conquérir un avantage concurrentiel sur nous dans des secteurs où nous exerçons nos activités, notamment en intégrant des plateformes ou des fonctions concurrentes à des produits qu'ils contrôlent comme des moteurs de recherche, des navigateurs Web, des systèmes d'exploitation

d'appareils mobiles ou des réseaux sociaux, en faisant des acquisitions ou en rendant l'accès à notre plateforme plus difficile. Par ailleurs, des concurrents actuels et futurs pourraient décider d'offrir un modèle de prix différent ou de sabrer les prix pour augmenter leur part de marché. Nous nous attendons également à ce que de nouveaux arrivants sur le marché offrent des services concurrentiels. Si nous ne réussissons pas à faire face à la concurrence actuelle et future, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière risquent d'en souffrir.

Si nos logiciels contenaient de graves erreurs ou vices, nous risquerions de subir un manque à gagner, de nous faire rejeter par le marché et d'avoir à nous défendre contre les poursuites de nos clients.

Les logiciels comme les nôtres contiennent souvent des erreurs, des vices, des failles de sécurité ou des bogues qui sont difficiles à détecter et à corriger, surtout au moment de leur introduction ou au lancement de versions nouvelles ou améliorées. Malgré les essais internes, notre plateforme pourrait contenir de graves erreurs ou vices, des failles de sécurité ou des bogues que nous serions incapables de corriger en temps voulu, ou du tout, ce qui risquerait d'entraîner la perte de produits d'exploitation, des dépenses en capital considérables, un retard dans l'acceptation du marché, le refus du marché et nuirait à notre réputation et à notre marque, affectant ainsi nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Par ailleurs, notre plateforme est un système en nuage multilocataire qui nous permet de déployer de nouvelles versions et des améliorations à tous nos clients en même temps. Si nous livrons de nouvelles versions ou des améliorations qui contiennent des erreurs ou des vices, des failles de sécurité ou des bogues à tous nos clients en même temps, les conséquences risquent d'être plus graves que si ces versions ou améliorations étaient livrées seulement à un petit nombre de nos clients.

Comme nos clients se servent de nos services pour exécuter des procédés essentiels à leurs activités, une erreur, un vice, une faille de sécurité, une interruption de service ou un bogue dans notre plateforme pourrait leur occasionner des pertes. Nos clients pourraient nous réclamer un dédommagement considérable pour les pertes qu'ils subissent ou cesser carrément de faire affaire avec nous. Par ailleurs, un client pourrait faire connaître sa mauvaise expérience dans les médias sociaux, ce qui pourrait nuire à notre réputation et nous faire perdre de futures ventes. Rien ne garantit que les dispositions figurant généralement dans nos conventions avec nos clients qui tentent de limiter notre exposition à une poursuite seront exécutables ou suffisantes ou arriveront à nous protéger autrement contre une poursuite en dommages-intérêts. Même si elle n'aboutit pas, une poursuite contre nous par l'un de nos clients nous coûterait cher en temps et en argent et risquerait de porter gravement atteinte à notre réputation et à notre marque, ce qui rendrait plus difficile la vente de nos solutions.

Nous pourrions être incapables d'atteindre ou de maintenir une capacité suffisante de transmission des données.

Les clients qui utilisent notre plateforme attirent souvent un grand nombre de consommateurs sur de brèves périodes, notamment lors d'événements comme les lancements de nouveaux produits, le magasinage des fêtes et les ventes éclair, ce qui augmente beaucoup le trafic sur nos serveurs et le volume d'opérations traitées sur notre plateforme. Nos serveurs pourraient ne pas être en mesure d'atteindre ou de maintenir une capacité de transmission des données assez élevée pour prendre en charge l'augmentation du trafic ou traiter les demandes en temps voulu. Si nous ne réussissons pas à atteindre ou à maintenir une capacité élevée de transmission des données, la demande pour nos solutions pourrait diminuer considérablement. Par ailleurs, à mesure que nos clients se développent et que nous continuons d'attirer de grands clients, le volume d'opérations traitées sur notre plateforme augmentera, surtout si ces clients attirent un grand nombre de consommateurs sur de courtes périodes. À l'avenir, nous pourrions être tenus d'affecter des ressources et des sommes considérables à la mise à niveau de notre technologie et de notre infrastructure pour traiter la charge de travail accrue. Notre capacité de livrer nos solutions dépend aussi du développement et de la maintenance de l'infrastructure Internet par des tiers. Il faut notamment que soient maintenus des réseaux fiables dotés de la vitesse, de la capacité de données et des bandes passantes nécessaires. Si la capacité d'un de tiers était réduite, notre entreprise pourrait en souffrir.

Notre croissance dépend en partie du succès de nos relations stratégiques avec des tiers.

Nous prévoyons que la croissance de notre entreprise continuera de dépendre de nos relations avec des tiers, notamment avec nos fournisseurs, nos développeurs d'applications, nos concepteurs de thèmes, nos sources de référence, nos revendeurs, nos processeurs de paiements, nos partenaires d'installation et d'autres partenaires. En plus de développer notre écosystème de partenaires, nous avons conclu des ententes avec d'autres tiers avec lesquels nous avons l'intention d'entretenir des relations, comme les expéditeurs et les fournisseurs de technologies et de contenu.

Trouver des tiers, négocier avec eux et constater l'accord par écrit exige beaucoup de temps et de ressources, qu'il faut aussi consacrer à l'intégration de leurs technologies et contenus. Certains tiers qui vendent nos services ont des relations contractuelles directes avec les clients, si bien que nous risquons de perdre ces clients si ces tiers ne s'acquittent pas de leurs obligations contractuelles. Nos conventions avec les fournisseurs d'hébergement en nuage, de technologies, de contenu et de services de consultation sont généralement non exclusives et n'interdisent pas à ces prestataires de services de travailler en collaboration avec nos concurrents ou d'offrir des services concurrents. Ces prestataires tiers peuvent décider de mettre fin à leur relation avec nous ou de modifier considérablement leurs activités, produits ou services d'une manière qui nous est défavorable.

Le succès de notre plateforme dépend en partie de notre capacité d'intégrer les applications, les thèmes et les autres produits et services de tiers dans notre écosystème. Des développeurs tiers peuvent aussi changer les caractéristiques de leurs applications et thèmes ou modifier les conditions régissant l'utilisation de leurs produits et services d'une manière qui nous est défavorable. Si des applications et des thèmes de tiers sont modifiés de sorte à ne plus être compatibles avec notre plateforme, ou si nous ne fournissons pas les applications et les thèmes de tiers que nos clients souhaitent ajouter à leur entreprise, la demande pour notre plateforme pourrait baisser. Si nous ne parvenons pas à maintenir une interopérabilité technique, nos clients pourraient ne pas parvenir à intégrer efficacement notre plateforme à d'autres systèmes et services qu'ils utilisent. Nous pourrions aussi être incapables de maintenir nos relations avec certains fournisseurs si nous ne parvenons pas à intégrer notre plateforme à leurs produits et services. En outre, des développeurs tiers pourraient refuser un partenariat avec nous ou limiter notre accès à leurs produits et services. Ces changements pourraient dans les faits limiter ou annuler notre capacité d'utiliser ces produits et services tiers avec notre plateforme, ce qui aurait un effet négatif sur nos offres de solutions et nuirait à notre entreprise. Si nous ne parvenons pas à intégrer à notre plateforme les nouveaux produits et services de tiers dont nos clients ont besoin, ou à satisfaire aux exigences de transfert de données que ces produits ou services de tiers imposent, nous pourrions être incapables d'offrir les fonctionnalités auxquelles s'attendent nos clients et leur clientèle, ce qui aurait un effet négatif sur nos offres et, par conséquent, nuirait à notre entreprise.

Par ailleurs, nos concurrents pourraient réussir à inciter des développeurs tiers à favoriser leurs produits ou services, ce qui pourrait faire baisser nos chances de collaborer avec des tiers et réduire les abonnements à notre plateforme. En plus, les fournisseurs de solutions tierces pourraient ne pas exécuter leurs obligations selon leurs accords avec nous ou avec nos clients, et nos clients ou nous-mêmes pourrions à l'avenir avoir des désaccords ou des différends avec eux. Si ces désaccords ou différends nous faisaient perdre accès aux produits ou services d'un fournisseur particulier, ou provoquaient des perturbations considérables dans la fourniture de produits ou services d'un fournisseur actuel, surtout un fournisseur qui est notre source unique, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Nous dépendons largement de l'intégration de solutions de traitement des paiements de tiers.

Une grande partie de nos clients utilisent les solutions de traitement des paiements intégrées que nous leur suggérons. Ces solutions sont fournies par des processeurs de paiements qui, dans bien des cas, nous versent une partie des produits d'exploitation tirés de leur relation avec notre client ou des commissions pour recommandation. Nous comptons largement sur ces tiers pour offrir à nos clients une plateforme globale. Comme la fiabilité des facilités de paiement utilisées par nos clients est cruciale au bon fonctionnement de leurs entreprises, les interruptions, les ralentissements ou les pannes de service qui affectent les solutions de traitement des paiements intégrées à notre plateforme pourraient nuire à notre marque, notre réputation et notre capacité à attirer, fidéliser et servir des clients. Nous n'exerçons aucun contrôle sur les opérations de nos processeurs de paiements et notre capacité à remédier rapidement à ces interruptions, ralentissements ou pannes de service est limitée. Le déploiement de Lightspeed Payments, notre solution maison de traitement des paiements, ne fait que commencer et nous nous attendons à ce que beaucoup de nos clients continuent d'utiliser nos solutions de traitement des paiements intégrées dans l'avenir prévisible. Si nous ne parvenons pas à maintenir nos partenariats avec des processeurs de paiements fiables, nous pourrions être incapables d'offrir une fonctionnalité importante à laquelle s'attendent nos clients et leurs consommateurs, ce qui aurait un effet négatif sur nos offres et, par conséquent, nuirait à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Si nous ne maintenons pas la compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes d'exploitation de tiers que nos clients utilisent ou les normes de présentation fiscales auxquelles ils sont tenus de se conformer dans leurs processus d'affaires, la demande pour nos solutions pourrait diminuer.

Nos solutions peuvent être utilisées avec une grande variété d'autres systèmes, comme les logiciels d'affaires et les applications logicielles que nos clients utilisent dans l'exercice de leurs activités. Si nous ne maintenons pas la compatibilité de nos solutions avec les applications de tiers, notamment en fournissant des interfaces de programmation d'applications qui permettent le transfert facile de données entre nos solutions et les applications de tiers, la demande pour nos solutions pourrait diminuer et nous pourrions perdre des ventes. Nous devons également rendre nos solutions compatibles avec d'autres applications ou de nouvelles, applications de tiers qui seront lancées sur les marchés où nous sommes présents. Nous pourrions ne pas y arriver, ce qui pourrait réduire la demande pour nos solutions et avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation. De surcroît, les clients éventuels, particulièrement les grandes entreprises, pourraient exiger des fonctionnalités hautement personnalisées utiles uniquement à leurs processus opérationnels. Notre incapacité à fournir les fonctionnalités personnalisées exigées par des clients éventuels pourrait avoir un effet défavorable sur notre marché. Par ailleurs, même si beaucoup de nos solutions tournent sur n'importe quelle plateforme, certaines nécessitent l'utilisation de produits vendus par des fabricants particuliers. La demande pour nos produits et les produits d'exploitation qui en découlent dépendent donc en partie du succès des produits de ces fabricants et de leur adoption par nos clients.

Par ailleurs, certaines autorités fiscales imposent aux détaillants, restaurateurs et autres entreprises certaines exigences de comptabilisation, comme l'emploi obligatoire de modules d'enregistrement des ventes, ce que d'autres autorités fiscales pourraient aussi faire à l'avenir. Notre incapacité à rendre notre plateforme PDV et nos autres solutions compatibles avec les exigences de comptabilisation d'une autorité fiscale pourrait nuire à notre capacité d'attirer et de garder des clients qui relèvent de cette autorité, ce qui aurait une incidence défavorable sur notre entreprise.

Un changement dans les technologies utilisées sur notre plateforme ou la nouvelle version d'un système d'exploitation ou d'un navigateur Internet pourrait nuire à l'interaction de nos clients et de leurs consommateurs avec notre plateforme.

Nous estimons que l'interface simple et directe de notre plateforme nous a aidés à étendre nos solutions et à les offrir à des clients possédant un savoir-faire technique limité. À l'avenir, les fabricants de navigateurs Internet pourraient introduire de nouvelles fonctions qui rendraient difficile l'usage de notre plateforme. En outre, les navigateurs Internet pour les appareils de bureau, les tablettes ou les appareils mobiles pourraient introduire de nouvelles fonctions, rendre les navigateurs incompatibles avec notre plateforme ou empêcher les consommateurs d'accéder aux entreprises de nos clients. Tout changement apporté aux technologies utilisées sur notre plateforme, aux fonctions existantes qui nous servent ou aux systèmes d'exploitation ou navigateurs Internet qui rendrait plus difficile l'accès à notre plateforme ou aux sites de nos clients et pourrait nuire au maintien ou à l'augmentation de nos produits d'exploitation, ce qui porterait atteinte à notre entreprise et à nos perspectives.

Nous pourrions être incapables d'obtenir un droit de propriété intellectuelle ou un renseignement exclusif, de le conserver ou de le protéger, ou d'empêcher un tiers de faire un usage non autorisé de notre technologie.

Nos droits de propriété intellectuelle sont importants pour notre entreprise. Nous utilisons des clauses de confidentialité, des accords de cession et des conventions de licence avec nos employés et des tiers, le droit au secret commercial, le droit d'auteur et les marques de commerce pour protéger nos droits de propriété intellectuelle et nos avantages concurrentiels, ce qui nous offre seulement une protection limitée. Les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle exigent des ressources considérables et pourraient se révéler insuffisantes. Nous ne pourrions pas protéger nos droits de propriété intellectuelle en l'absence de mécanisme de protection approprié ou si nous ne détectons pas leur usage non autorisé. La surveillance et la protection de nos droits pourraient exiger des ressources considérables. Malgré nos précautions, il est possible que des tiers non autorisés copient notre plateforme et utilisent des renseignements que nous considérons comme exclusifs pour créer des services qui concurrencent les nôtres. Certaines dispositions sur les licences qui protègent contre l'usage non autorisé, la copie, le transfert et la communication de nos renseignements personnels risquent de ne pas pouvoir être mises à exécution sous le régime des lois de certains États et pays étrangers. De plus, nous pourrions être incapables d'acquérir ou de conserver des noms de domaine appropriés dans tous les pays où nous sommes présents, ou encore d'empêcher des tiers d'acquérir des noms de domaine semblables à nos marques de commerce et autres droits exclusifs, qui leur portent atteinte ou qui sont

utilisés de manière à les déprécier. Par ailleurs, les règlements qui régissent les noms de domaine pourraient ne pas protéger nos marques de commerce ou nos droits exclusifs semblables.

Nous concluons des conventions de confidentialité et de cession d'invention avec nos employés et nos consultants, ainsi que des conventions de confidentialité avec les parties avec lesquelles nous avons des relations stratégiques et des alliances commerciales. Rien ne garantit que ces conventions réussiront à limiter l'accès à nos renseignements exclusifs et à nos secrets commerciaux. Les conventions de confidentialité sur lesquelles nous comptons pour protéger certaines technologies peuvent être violées, ne pas protéger comme il convient nos renseignements confidentiels, nos secrets commerciaux et nos technologies exclusives et ne pas fournir un recours adéquat en cas de divulgation ou d'usage non autorisé de nos renseignements confidentiels, de nos secrets commerciaux ou de notre technologie exclusive. Par ailleurs, ces conventions n'empêchent pas nos concurrents ou des tiers de développer indépendamment des logiciels quasi équivalents ou supérieurs aux nôtres. En outre, d'autres peuvent découvrir de façon indépendante nos secrets commerciaux et nos renseignements confidentiels, auquel cas nous serions probablement incapables d'invoquer le droit au secret commercial contre eux. En plus, nous pourrions à l'occasion être visés par des contestations ou par des procédures semblables en ce qui concerne les demandes d'enregistrement de nos droits de propriété intellectuelle, notamment de nos marques de commerce. Nous cherchons à protéger adéquatement notre marque par enregistrement de nos marques de commerce sur nos principaux marchés, mais des tiers peuvent avoir déjà enregistré ou acquis des droits sur des marques identiques ou semblables pour des services qui s'adressent aussi à notre marché. Nous utilisons notre marque et nos marques de commerce pour mettre notre plateforme en évidence et la distinguer des services de nos concurrents. Si nous ne réussissons pas à bien protéger nos marques de commerce, des tiers pourraient utiliser notre marque ou des marques de commerce semblables aux nôtres d'une manière qui pourrait créer de la confusion sur le marché, ce qui déprécierait notre marque et nuirait à notre entreprise et à nos avantages concurrentiels.

Il nous est difficile de détecter l'usage illicite de nos biens intellectuels, de notre technologie et de nos secrets commerciaux, qui pourrait nous échapper. Malgré nos efforts visant à protéger nos droits de propriété intellectuelle, des tiers non autorisés pourraient tenter d'utiliser, de copier ou d'obtenir autrement et de commercialiser ou de distribuer nos produits et services ou notre technologie ou de développer autrement des services possédant les mêmes fonctionnalités ou des fonctionnalités semblables. Si des concurrents arrivent à violer nos droits de propriété intellectuelle impunément ou si nos concurrents développent une plateforme possédant des fonctionnalités semblables ou identiques aux nôtres sans violer nos droits de propriété intellectuelle, nos avantages concurrentiels et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Toute poursuite engagée pour faire sanctionner nos droits de propriété intellectuelle pourrait coûter cher, prendre du temps, accaparer l'attention de la direction et nous faire perdre des pans de nos droits de propriété intellectuelle. Par conséquent, même si savons qu'un concurrent enfreint nos droits de propriété intellectuelle, nous pourrions décider de ne pas le poursuivre en raison du coût et de l'énergie qu'il faudrait consacrer à une telle poursuite. Par ailleurs, si nous décidons d'engager des poursuites, la sanction de nos droits de propriété intellectuelle pourrait se heurter aux moyens de défense et aux demandes reconventionnelles qui visent à contester notre droit d'utiliser ou de par ailleurs exploiter certains biens intellectuels, services et technologies ou la validité de nos droits de propriété intellectuelle. Notre incapacité à protéger notre technologie exclusive contre la copie ou l'usage non autorisé, le coût d'une poursuite ou l'accaparement de notre direction et de nos ressources risquent de retarder davantage les ventes ou la mise en œuvre de nos solutions, de nuire à la fonctionnalité de notre plateforme, d'empêcher ou de retarder le lancement de nouvelles solutions ou de solutions améliorées, d'entraîner le remplacement de nos technologies par des technologies inférieures ou plus coûteuses dans notre plateforme ou de porter atteinte à notre réputation. De plus, un grand nombre de nos concurrents actuels et éventuels ont les moyens de consacrer nettement plus de ressources que nous au développement et à la protection de leur technologie ou de leurs droits de propriété intellectuelle.

Nous pourrions être poursuivis pour violation d'un droit de propriété intellectuelle.

L'industrie des logiciels se caractérise par l'existence d'un grand nombre de brevets suscitant de nombreuses poursuites pour contrefaçon et violation des droits d'auteur ou d'autres droits de propriété intellectuelle. Des tiers ont déjà allégué et pourraient alléguer à l'avenir que notre plateforme, nos solutions, notre technologie, nos méthodes ou nos pratiques enfreignent leurs droits de propriété intellectuelle ou leurs autres droits d'exclusivité. Ces réclamations peuvent être présentées par nos concurrents qui cherchent à obtenir un avantage concurrentiel ou par d'autres parties. En outre, des entités qui n'exercent aucune activité ont commencé ces dernières années à acheter des droits intellectuels dans le but de présenter des réclamations pour contrefaçon et tenter d'obtenir des règlements de sociétés

comme la nôtre. Le risque de réclamations peut s'aggraver étant donné que le nombre de solutions que nous offrons et de concurrents sur notre marché augmente et que des chevauchements se produisent. De plus, dans la mesure où nous sommes plus visibles et présents sur le marché, nous courons un plus grand risque de nous faire poursuivre pour violation de droits de propriété intellectuelle. Voir « Poursuites ».

Quel que soit leur bien-fondé, les réclamations qui donnent lieu à des poursuites pourraient entraîner des frais considérables, accaparer l'attention de la direction, retarder gravement le lancement de nouveaux services ou technologies ou bien de services ou technologies améliorés, perturber profondément l'exercice de nos activités et avoir un effet défavorable important sur notre marque, nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Même si, à notre avis, nos technologies, méthodes et processus exclusifs n'ont pas été enregistrés par un tiers, il est possible que des droits de propriété intellectuelle aient été accordés à des tiers sur la totalité ou une partie de notre activité. En cas de poursuite pour violation de brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être condamnés à des dommages-intérêts considérables ou être obligés de développer des technologies non contrefaites, de conclure des contrats de licence avec redevance, de cesser de vendre ou de commercialiser une partie ou la totalité de nos solutions ou de donner une nouvelle marque à nos solutions. Nous pourrions aussi être tenus d'indemniser nos clients ou nos partenaires ou bien de payer des frais de règlement considérables, notamment des redevances, par suite d'une poursuite et d'obtenir des licences, de modifier des applications ou de rembourser des frais, ce qui pourrait revenir cher. Si cela semble nécessaire, nous pourrions chercher à obtenir l'autorisation d'utiliser sous licence le bien intellectuel que nous sommes accusés d'avoir contrefait, même s'il faut payer une forte somme et même si nous estimons la réclamation sans fondement. Si les licences requises ne peuvent être obtenues ou si des licences en vigueur ne sont pas renouvelées, il pourrait en résulter des poursuites. Les poursuites sont incertaines par nature et peuvent nécessiter beaucoup d'argent, de temps et d'attention, même si nous finissons par obtenir gain de cause. Toute décision défavorable pourrait nous faire perdre nos droits d'exclusivité, nous assujettir à des obligations considérables, nous obliger à utiliser sous licence des technologies de remplacement, nous empêcher d'offrir la totalité ou une partie de nos solutions et par ailleurs nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation.

Si nous ne réussissons pas à embaucher, à garder et à motiver un personnel compétent, notre entreprise en souffrira.

Notre succès futur dépend en partie de notre capacité à continuer d'attirer et de garder un personnel hautement compétent. Notre capacité à recruter, embaucher, former, motiver et fidéliser un personnel compétent aura une incidence directe sur notre capacité à maintenir et à accroître nos activités, et ces efforts exigeront beaucoup de temps, d'argent et d'attention. L'incapacité d'attirer ou de garder un personnel compétent ou des retards dans l'embauche du personnel nécessaire pourraient gravement nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Notre capacité à continuer d'attirer et de garder un personnel hautement compétent, spécifiquement des employés possédant des compétences informatiques et techniques ainsi que des employés expérimentés dans la conception et le développement de logiciels et de services liés à Internet, sera essentielle à notre succès futur. La concurrence pour du personnel qualifié sur nos marchés peut être intense, en partie en raison d'un bassin plus limité de main-d'œuvre compétente par rapport à d'autres endroits dans le monde. Nous avons connu des difficultés à embaucher des employés étrangers pour les faire travailler dans nos bureaux. Par ailleurs, toute hausse du dollar canadien ou de l'euro par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies pourrait nuire à notre capacité d'offrir aux nouveaux employés des programmes de rémunération concurrentiels par rapport à ceux des États-Unis ou d'ailleurs et faire augmenter le coût d'embauche d'un personnel compétent. De plus, si nous recrutons les employés d'un concurrent, nous pourrions faire l'objet d'allégations selon lesquelles ils ont été indûment sollicités ou ils ont révélé des renseignements confidentiels ou exclusifs. Dans le cadre de notre programme de rémunération global, nous prévoyons émettre des options ou d'autres formes de rémunération en titres de capitaux propres comme moyen d'attirer et de fidéliser les employés, mais nous sommes tenus par les IFRS de constater des frais de rémunération dans nos résultats d'exploitation au titre de la rémunération des employés fondée sur des actions, ce qui pourrait augmenter les pressions en vue de limiter la rémunération fondée sur des actions.

La perte des services de nos hauts dirigeants et d'autres employés clés pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Notre succès futur repose sur les qualités et les compétences de nos hauts dirigeants, notamment notre chef de la direction, Dax Dasilva, notre président, Jean Paul Chauvet, et d'autres employés clés, chargés d'exécuter notre plan d'affaires, d'explorer de nouvelles opportunités et de voir à l'innovation de nos produits. La mauvaise gestion des plans

de relève et/ou la perte des services de hauts dirigeants ou d'autres employés clés pourrait gravement retarder ou empêcher la réalisation de nos objectifs stratégiques. L'embauche ou le départ de membres de notre haute direction entraîne des changements qui pourraient à l'occasion perturber nos activités. La perte des services d'un ou de plusieurs de nos hauts dirigeants ou d'autres employés clés pour quelque raison que ce soit pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et notre culture d'entreprise. L'embauche et l'intégration à notre entreprise d'un remplaçant convenable pourraient exiger beaucoup de temps, de formation et de ressources.

Notre entreprise est exposée aux risques que posent les ventes internationales et l'usage de notre plateforme dans différents pays.

Actuellement, nos clients sont répartis dans une centaine de pays et nous avons l'intention de continuer à étendre nos activités internationales dans l'avenir. Toutefois, nos ventes internationales et l'usage de notre plateforme dans différents pays nous exposent à des risques auxquels nous ne sommes généralement pas confrontés en Amérique du Nord. En voici quelques exemples :

- une plus grande difficulté à faire sanctionner nos contrats, notamment nos conditions universelles de service et d'autres stipulations;
- la méconnaissance, le fardeau et la complexité des lois, normes, règlements, tarifs douaniers, contrôles à l'exportation et autres barrières multiples, quelquefois incompatibles et en constant changement de pays étrangers;
- les difficultés à se conformer aux multiples lois nationales sur le commerce international, les douanes et les interdictions de commercer, quelquefois incompatibles et en constant changement;
- les lois sur la confidentialité des données peuvent exiger que les données sur les clients et les consommateurs soient stockées et traitées dans un État particulier;
- les difficultés à gérer les intégrateurs de systèmes et les partenaires technologiques;
- les différentes normes sur les technologies;
- les incidences fiscales éventuellement défavorables, notamment la complexité des régimes de taxe à valeur ajoutée (ou d'autres taxes et impôts) et les restrictions au rapatriement des bénéfices;
- l'incertitude des climats politiques et économiques;
- les difficultés à se conformer aux règlements gouvernementaux sur le commerce électronique et d'autres services, qui pourraient entraîner des taux d'adoption plus bas, des mesures gouvernementales potentiellement restrictives et des restrictions à la propriété étrangère;
- les obligations de comptabilisation imposées par les autorités fiscales aux détaillants, restaurateurs et autres entreprises;
- le plus faible niveau d'utilisation des cartes de crédit et les risques de défaut de paiement plus élevés;
- les taux de change;
- la protection réduite ou incertaine des droits de propriété intellectuelle dans certains pays;
- une concurrence nouvelle et différente;
- la demande réduite pour notre plateforme à des prix historiques;
- les niveaux plus faibles des dépenses de consommation; et
- les restrictions d'accès à l'Internet et/ou la plus faible utilisation de l'Internet.

Ces facteurs peuvent faire en sorte que les coûts de nos activités à l'international excèdent nos coûts comparables au pays. Ils peuvent aussi nécessiter une grande attention de la direction et des ressources financières considérables. Tout effet négatif provoqué par nos activités internationales risque de nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Nous avons déjà réalisé et nous pourrions réaliser à l'avenir des acquisitions et des investissements susceptibles d'accaparer l'attention de la direction, d'entraîner des difficultés opérationnelles, de diluer l'avoir de nos actionnaires et de par ailleurs perturber nos activités et nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

La recherche d'occasions d'acquisition et d'investissement stratégiques potentiels est l'une de nos principales stratégies de croissance. Les opérations que nous concluons pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. L'acquisition et l'intégration d'une autre société ou technologie pourraient entraîner des difficultés opérationnelles et des dépenses imprévues. Les acquisitions et les investissements comportent certains risques, notamment les suivants :

- diminution du temps et de l'attention consacrés par la direction à l'exploitation de notre entreprise;
- affectation de ressources qui sont nécessaires à d'autres secteurs de notre entreprise;
- dans le cas d'une acquisition, mise en place ou rectification des contrôles, procédures et politiques de la société acquise;
- dans le cas d'une acquisition, difficulté à intégrer les systèmes et opérations comptables de la société acquise;
- dans le cas d'une acquisition, coordination de fonctions de production, conception, vente et commercialisation, difficultés et dépenses supplémentaires occasionnées par le soutien aux produits et services existants et par l'infrastructure d'hébergement de la société acquise, difficulté de convertir les clients de la société acquise à notre plateforme aux conditions de nos contrats, qui posent des problèmes de disparité avec les modèles d'exploitation, d'octroi de licences, de soutien ou de services professionnels de la société acquise;
- dans le cas d'une acquisition, difficulté à intégrer, supporter et améliorer les gammes de produits ou les services acquis, en particulier la difficulté de migrer les solutions développées au moyen de codes sources différents vers notre plateforme intégrée et la difficulté à soutenir le développement de fonctionnalités dans toute la gamme de nos solutions maison et acquises;
- dans le cas d'une acquisition, maintien en poste et intégration des employés de la société acquise, et préservation de notre culture d'entreprise;
- coûts et dettes imprévus;
- effets défavorables de l'acquisition ou de l'investissement sur nos relations d'affaires existantes avec nos partenaires et clients;
- possibilité d'incidences fiscales défavorables;
- litiges ou autres réclamations liés ou attribuables à la société acquise ou à l'investissement; et
- dans le cas d'acquisitions étrangères, nécessité d'intégrer les activités menées dans des cultures et des langues différentes et d'affronter les risques posés par l'économie, la monnaie, le système politique à la réglementation de pays particuliers.

En outre, une forte tranche du prix d'achat des sociétés que nous acquerrons peut être attribuable aux écarts d'acquisition et autres actifs incorporels acquis, qui doivent être soumis à des tests de dépréciation au moins une fois l'an. À l'avenir, si nos acquisitions ne produisent pas les résultats attendus, nous pourrions être tenus d'amputer nos résultats d'exploitation en fonction de ces tests de dépréciation, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur ceux-ci.

Les acquisitions et les investissements peuvent aussi donner lieu à des émissions de titres de participation ayant un effet dilutif, ce qui pourrait faire fléchir le cours de nos actions, ou bien entraîner des émissions de titres assortis de droits et de privilèges supérieurs à ceux des actions à droit de vote subalterne ou la constitution de dettes assorties de clauses restrictives qui limitent notre capacité d'affecter des capitaux à d'éventuelles occasions d'affaires.

Il se peut que nous ne parvenions pas à trouver des occasions d'acquisition ou d'investissement qui répondent à nos objectifs stratégiques. Même si nous y parvenons, nous pourrions être incapables de les négocier à des conditions que nous jugeons acceptables. À l'heure actuelle, nous n'avons pris aucun engagement ni conclu aucune entente concernant une telle opération importante.

Nous pourrions être incapables de réunir en temps voulu et à des conditions acceptables les fonds supplémentaires nécessaires à la poursuite de notre stratégie de croissance ou de nos activités.

Nous nous attendons à solliciter du financement supplémentaire par titres de capitaux propres ou par emprunt afin de financer notre croissance, moderniser notre plateforme, répondre aux pressions concurrentielles ou faire des acquisitions ou d'autres investissements. Nos plans d'affaires pourraient évoluer, la conjoncture économique, financière ou politique dans nos marchés pourrait se dégrader ou d'autres situations pourraient survenir et avoir, dans chaque cas, une incidence défavorable importante sur nos flux de trésorerie et les besoins en liquidité prévus de notre entreprise. Un tel événement pourrait provoquer un important besoin de fonds supplémentaires, ce qui nous obligerait à réunir des capitaux supplémentaires. Pour l'instant, nous ne pouvons pas prédire le moment où nous aurons besoin de ces fonds ni leur montant. Si le financement n'est pas possible à des conditions satisfaisantes ou du tout, nous pourrions être incapables de prendre de l'expansion au rythme souhaité et nos résultats d'exploitation pourraient en être touchés. De plus, tout financement obtenu par émission d'actions aura un effet dilutif sur les actionnaires.

Nous pourrions devoir nous défendre contre des poursuites dont nous ne sommes pas en mesure d'évaluer le risque et qui pourraient nous occasionner une lourde dette en cas de condamnation.

Il pourrait nous arriver, dans le cours normal de nos activités, d'être partie à diverses procédures judiciaires, comme un litige commercial, une poursuite en responsabilité du fait du produit, une réclamation en droit du travail, une action collective ou un autre litige. Les autorités pourraient aussi ouvrir une enquête ou une procédure administrative nous concernant. Une telle affaire pourrait exiger beaucoup de temps et de ressources, accaparer la direction et nous coûter des sommes considérables. De plus, nos assurances ou nos clauses d'indemnisation pourraient ne pas suffire à couvrir toutes les réclamations éventuellement présentées contre nous, réclamations qui pourraient nuire à notre réputation sans égard à leur bien-fondé ou à leur dénouement. En outre, comme un litige est, de par sa nature, imprévisible, l'issue d'une poursuite pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. Voir « Poursuites ».

De nouvelles règles fiscales ou des règles existantes pourraient s'appliquer à nous ou à nos clients, ce qui pourrait hausser le coût de nos solutions et nuire à notre entreprise.

L'application des lois fiscales fédérales, étatiques, provinciales, locales et étrangères aux solutions offertes par Internet évolue. De nouvelles prescriptions législatives ou réglementaires applicables au revenu, à la vente, à l'usage ou à un autre domaine pourraient être adoptées, possiblement avec un effet rétroactif, et pourraient s'appliquer uniquement ou principalement aux solutions fournies par Internet. Une telle action législative ou réglementaire pourrait nuire à nos ventes en raison de la charge financière supplémentaire causée par la taxe et pourrait avoir, en fin de compte, une incidence négative sur nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

La modification imprévue des taux d'imposition effectifs ou l'issue défavorable d'une révision de notre déclaration de revenus ou d'une autre déclaration fiscale pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Étant donné que nous effectuons des ventes à l'étranger, nous sommes assujettis à l'impôt de divers États aux lois fiscales de plus en plus complexes, dont l'application peut être incertaine. Les impôts que nous payons dans ces États pourraient augmenter considérablement par suite d'une modification des principes fiscaux applicables, comme une augmentation des taux d'imposition, l'introduction de nouvelles règles fiscales ou une nouvelle interprétation des lois et de la jurisprudence fiscales, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur notre liquidité et nos résultats d'exploitation.

En outre, les autorités fiscales de plusieurs États pourraient revoir nos déclarations de revenus et nous imposer des cotisations, intérêts, pénalités ou amendes supplémentaires susceptibles d'avoir un effet défavorable sur nous et sur nos résultats d'exploitation. Nous avons déjà participé à des programmes du gouvernement fédéral canadien et des gouvernements provinciaux canadiens offrant des crédits d'impôt à l'investissement en fonction des dépenses de recherche et développement admissibles. Si les autorités fiscales canadiennes contestent avec succès ces dépenses ou l'exactitude des crédits d'impôt réclamés, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation historiques. En tant que société ouverte, nous ne sommes plus admissibles aux crédits d'impôt remboursable prévus par le programme de la recherche scientifique et du développement expérimental du gouvernement fédéral canadien, ou crédits RS&DE. Toutefois, nous sommes toujours admissibles aux crédits RS&DE non remboursables aux termes de ce programme, qui peuvent servir à réduire les impôts futurs.

Nos taux d'imposition effectifs futurs pourraient être volatils ou subir les contrecoups d'un certain nombre de facteurs.

Nos taux d'imposition effectifs futurs pourraient être volatils ou subir les contrecoups d'un certain nombre de facteurs, notamment les suivants :

- une modification dans la valeur de nos créances et dettes fiscales reportées;
- le moment et le montant de la libération des provisions pour moins-value;
- les incidences fiscales de la rémunération fondée sur des actions;
- les coûts liés aux restructurations intersociétés;
- les modifications apportées aux lois et aux règlements fiscaux, ou à l'interprétation qui en est faite; et
- la faiblesse des bénéfices par rapport aux résultats attendus dans les pays où nos taux d'imposition sont bas et la force des bénéfices par rapport aux résultats attendus dans les pays où nos taux d'imposition sont élevés.

Nous exerçons présentement nos activités aux États-Unis et dans d'autres pays par l'intermédiaire de nos filiales en vertu d'ententes sur les prix de transfert et pourrions à l'avenir exercer des activités dans d'autres pays en vertu d'ententes semblables. Si deux ou plusieurs sociétés du même groupe sont situées dans des pays différents, les lois ou règlements fiscaux de chacun de ces pays exigeront généralement que les prix de transfert soient les mêmes que ceux pratiqués par des sociétés non liées qui traitent sans lien de dépendance. Même si nous croyons exercer nos activités conformément aux règles sur les prix de transfert et que nous comptons continuer de le faire, nos procédures d'établissement des prix de transfert ne lient pas les autorités fiscales compétentes. Si les autorités fiscales d'un de ces pays arrivaient à démontrer que nos prix de transfert ne sont pas ceux pratiqués dans des conditions normales de concurrence, elles pourraient nous obliger à les rajuster et à déclarer notre revenu en conséquence, ce qui pourrait se traduire par une charge d'impôt plus élevée.

Les autorités fiscales fédérales, étatiques et locales pourraient tenter d'imposer des taxes d'affaires ainsi que des taxes de vente et d'utilisation. Si nous sommes requis de percevoir des taxes de vente et d'utilisation dans d'autres territoires, nous pourrions être redevables d'une dette fiscale à l'égard des ventes antérieures.

Il se pourrait que des autorités fiscales américaines nous rendent responsables de la perception des taxes d'affaires fédérales, étatiques et locales des États-Unis, prélevées sur le revenu ou les recettes brutes, ou des taxes de vente et d'utilisation locales des États-Unis. Ce risque existe même si nous sommes déjà assujettis à l'impôt sur le revenu fédéral, étatique ou local américain. Les États sont de plus en plus enclins à affirmer leur droit d'imposer une taxe d'affaires sur les activités commerciales qui touchent leur territoire et à imposer des taxes de vente et d'utilisation sur les produits et services offerts par Internet. Nous pourrions être assujettis à des taxes d'affaires étatiques et locales des États-Unis si une autorité fiscale étatique établissait que nos activités ou les activités de nos filiales non américaines créent un lien suffisant avec l'État en question. Nous pourrions aussi être tenus de percevoir les taxes de vente et d'utilisation étatiques et locales des États-Unis si l'autorité fiscale d'un État établissait que la distribution de nos solutions par Internet est assujettie aux taxes de vente et d'utilisation. Les règles et règlements régissant les taxes de vente et d'utilisation diffèrent d'un État à l'autre et l'interprétation qui en est faite peut changer au fil du temps. Nous révisons ces règles et règlements périodiquement et lorsque nous croyons être assujettis aux taxes de vente et d'utilisation d'un État en particulier, nous nous adressons de plein gré à l'autorité fiscale étatique et locale afin d'établir la manière de nous conformer à ses règles et règlements. Par ailleurs, selon l'arrêt récent de la Cour suprême des États-Unis dans l'affaire *South Dakota v. Wayfair, Inc.*, un État américain peut obliger un détaillant en ligne à percevoir les taxes de vente et d'utilisation imposées par cet État, même si le détaillant n'est pas physiquement présent dans cet État, ce qui permet une application plus large de l'obligation de percevoir les taxes de vente et d'utilisation. La législation adoptée à la suite de ce jugement pourrait nous occasionner, ou occasionner à nos clients, des coûts de conformité considérables, notamment des frais d'avocat et d'audit et des coûts liés au calcul, à la perception et au versement de la taxe, ce qui pourrait rendre ces marchés moins vendeurs et avoir une incidence défavorable sur nos activités. De plus, si une autorité fiscale d'un État établit que la distribution de nos solutions est assujettie aux taxes de vente et d'utilisation, les coûts supplémentaires peuvent diminuer la probabilité que les clients achètent nos solutions ou continuent de renouveler leurs abonnements.

Le droit d'imposition affirmé par un ou plusieurs États pourrait aussi nous exposer à des cotisations d'impôt, des sanctions et des intérêts et nous obliger à percevoir des taxes de vente ou autres taxes sur nos abonnements à l'avenir,

ce qui pourrait nous rendre redevables de fortes dettes fiscales au titre de ventes antérieures et autrement nuire à nos activités. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous ne serons pas assujettis aux taxes de vente et d'utilisation ou à des pénalités au titre des ventes antérieures effectuées dans les États où nous estimons, à l'heure actuelle, ne pas avoir à percevoir une telle taxe. De nouvelles obligations de percevoir ou de verser une taxe quelconque pourraient accroître nos frais d'exploitation.

Notre incapacité de développer notre force de vente pourrait nuire à notre capacité d'augmenter le nombre de nos abonnés et de faire accepter notre plateforme par le marché.

L'élargissement de notre clientèle et la plus forte pénétration de notre plateforme sur le marché dépendront, entre autres, de notre capacité à étendre efficacement nos activités de vente et de marketing à l'échelle mondiale. Nous comptons en grande partie sur le marketing en ligne et notre force de vente directe pour recruter de nouveaux clients. Du 31 décembre 2016 au 31 décembre 2018, notre équipe de vente et de marketing est passée de 191 à 237 employés. Nous avons l'intention de continuer à élargir les rangs de notre force de vente directe, tant au pays qu'à l'étranger, et d'accroître le nombre de nos professionnels des ventes. La croissance de nos produits d'exploitation dans l'avenir dépendra en partie de notre capacité à recruter, former et fidéliser un nombre suffisant de professionnels des ventes expérimentés. Les nouveaux employés ont besoin de beaucoup d'heures de formation et de pratique avant d'atteindre leur pleine productivité, particulièrement ceux assignés à de nouveaux marchés et territoires de vente. Ils pourraient ne pas devenir productifs aussi rapidement que nous le souhaitons et, dans l'avenir, nous pourrions être incapables d'embaucher ou de garder un nombre suffisant d'employés qualifiés sur les marchés où nous exerçons nos activités. Comme nous avons peu d'expérience dans l'élargissement de notre force de vote, nous ne pouvons pas prédire dans quelle mesure l'augmentation de nos effectifs s'accompagnera d'une augmentation de nos ventes, ou combien de temps il faudra au personnel de vente pour devenir productif. Si nos efforts pour augmenter nos ventes ne génèrent pas une forte croissance de nos produits d'exploitation, nos activités et nos perspectives de croissance future pourraient être compromises.

Nous comptons sur les moteurs de recherche, la publicité sur Internet et les réseaux sociaux pour attirer une grande partie de nos clients. Si nous ne parvenons pas à générer du trafic sur notre site Web par les moteurs de recherche, la publicité sur Internet et les réseaux sociaux, notre capacité à attirer de nouveaux commerçants pourrait en souffrir. En outre, si nos clients ne réussissent pas à générer du trafic vers leurs magasins, restaurants et sites Web au moyen des moteurs de recherche, de la publicité sur Internet et des réseaux sociaux, ils ne pourront pas attirer autant de consommateurs.

La plupart de nos clients nous trouvent à l'aide des moteurs de recherche dans Internet, comme Google, ou parce qu'ils ont consulté nos annonces en ligne ou des réseaux sociaux comme Facebook. La forte visibilité de notre site Web dans les résultats de recherches sur Internet joue un rôle essentiel dans l'attrait des clients éventuels sur notre plateforme. Si notre visibilité diminue ou si les recherches ne nous trouvent pas pour une raison ou une autre, les visites sur notre site Web pourraient baisser considérablement, sans que puissions remplacer le trafic perdu.

De même, de nombreux consommateurs trouvent les commerces de nos clients par suite de recherches sur Internet, après avoir vu leurs annonces en ligne ou après avoir consulté des réseaux sociaux. Si nos clients ressortent moins bien ou n'apparaissent pas du tout dans les résultats de recherches pour quelque raison que ce soit, les visites de leurs magasins, restaurants ou sites Web pourraient baisser considérablement. Par conséquent, les entreprises de nos clients pourraient en souffrir, ce qui nuirait au VTB qu'ils traitent par l'intermédiaire de notre plateforme et à leur capacité de payer nos solutions.

Les moteurs de recherche actualisent leurs algorithmes périodiquement pour optimiser la production de résultats. Si l'actualisation d'un algorithme entraîne la baisse ou l'absence totale de visibilité de nos clients dans les résultats de recherches, le trafic sur notre site Web, sur ceux de nos clients et dans leurs magasins et restaurants pourrait s'en trouver diminué.

En outre, s'il en coûte plus cher pour assurer la visibilité de nos solutions dans les résultats de recherches ou sur les sites de réseaux sociaux, nos frais de commercialisation pourraient augmenter ou nous pourrions être obligés d'affecter une plus grande partie de notre budget marketing aux moteurs de recherche, ce qui pourrait nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation. De plus, des concurrents pourraient à l'avenir chercher à s'appropriier un mot clé que nous utilisons pour diriger le trafic vers notre site Web, ce qui pourrait augmenter nos frais de marketing et

réduire le trafic sur notre site Web. En outre, les moteurs de recherche ou les sites de réseaux sociaux pourraient modifier leurs politiques de publicité. Si un tel changement retardait ou empêchait les annonces que nous souhaitons passer sur ces canaux, le trafic sur notre site Web et les ventes de nos solutions risqueraient de ralentir. Par ailleurs, de nouveaux moteurs de recherche ou de nouveaux sites de réseaux sociaux pourraient être créés, en particulier dans certains États, qui réduisent le trafic sur les moteurs de recherche et les sites de réseaux sociaux existants. Si nous ne parvenons pas à nous faire connaître par des annonces ou autrement, ces nouvelles plateformes pourraient ne pas diriger un fort trafic vers notre site Web. Si nous ne réussissons pas à promouvoir et maintenir efficacement notre site Web, ou s'il nous en coûte des frais excessifs pour y arriver, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

La perte de qualité de notre service à la clientèle ou une atteinte à notre réputation pourrait nuire à notre marque, à nos activités et à nos résultats financiers.

La priorité que nous accordons au service et au soutien à la clientèle est d'après nous cruciale pour attirer et accueillir de nouveaux clients, fidéliser nos clients existants et développer notre entreprise. Par conséquent, nous avons beaucoup investi dans la qualité et la formation de notre équipe de soutien et dans les outils qu'ils utilisent pour fournir ce service. Nous avons aussi une équipe de soutien assez importante procurée par un fournisseur aux Philippines.

Si nous ou nos prestataires de services ne réussissons pas à maintenir un service à la clientèle d'une haute qualité constante, nous risquons de perdre des clients existants. En outre, notre capacité à attirer de nouveaux clients dépend fortement de notre réputation et des bonnes recommandations de nos clients existants. La baisse de qualité de notre service à la clientèle qui nous rendrait incapables de résoudre rapidement les difficultés des clients ou de leur offrir un soutien efficace pourrait nous empêcher de conserver nos clients existants et d'en attirer de nouveaux, ce qui pourrait porter atteinte à notre réputation auprès des clients existants ou éventuels. Nous pourrions éprouver des difficultés à faire offrir un niveau de service constant par nos différentes unités internationales et nos fournisseurs.

Une mauvaise conjoncture économique mondiale pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière, notamment en raison de son effet sur les dépenses des PME ou de leurs consommateurs.

La grande majorité des clients qui utilisent notre plateforme sont des PME, dont beaucoup en sont au stade entrepreneurial de leur développement. Nos résultats sont tributaires de la conjoncture économique mondiale et de son effet sur les dépenses des PME et de leurs consommateurs. Les PME peuvent être touchées de façon disproportionnée par les ralentissements économiques. Elles ont souvent des budgets limités et peuvent décider de consacrer leurs dépenses à d'autres éléments que notre plateforme, surtout en période d'incertitude économique ou de récession.

Les ralentissements économiques peuvent aussi avoir un effet défavorable sur les ventes au détail et la restauration, ce qui pourrait faire fermer boutique aux clients qui utilisent notre plateforme ou les inciter à cesser d'utiliser nos services pour conserver leurs liquidités. De plus, la restauration est un secteur extrêmement concurrentiel et très vulnérable aux ralentissements économiques qui provoquent une baisse dans les dépenses discrétionnaires des consommateurs, ce qui l'expose à un risque général et à un taux d'échec plus grand que celui des entreprises en général.

Une détérioration de la conjoncture économique peut aussi avoir un effet défavorable sur les tiers avec lesquels nous sommes en relation et dont nous dépendons pour développer notre entreprise. Une conjoncture économique incertaine et défavorable pourrait également conduire à la hausse des remboursements et des rétrofacturations, ce qui pourrait nuire à notre entreprise.

Nous sommes assujettis à des contrôles à l'exportation et à l'importation ainsi qu'à des lois sur les sanctions économiques qui pourraient nuire à notre capacité d'offrir notre plateforme à l'étranger ou nous rendre passibles de sanctions.

En raison de nos activités internationales, nous sommes assujettis à un certain nombre de lois canadiennes et étrangères régissant les sanctions économiques et les contrôles à l'exportation et à l'importation, qui retiennent actuellement et pourraient restreindre davantage notre capacité à offrir notre plateforme dans certains États ou à certains clients. De plus, l'exportation de notre technologie, de notre matériel informatique ou de nos logiciels dans certains États peut exiger une autorisation gouvernementale. Divers États réglementent aussi l'importation de certaines technologies de cryptage, notamment en obligeant à demander un permis et une licence d'importation, et ont adopté

des lois qui pourraient limiter notre capacité à y offrir notre plateforme. La conformité à la réglementation sur les sanctions économiques et aux contrôles à l'exportation ou à l'importation peut exiger beaucoup de temps et entraîner le report ou la perte d'occasions d'affaires.

Tout changement dans les contrôles à l'exportation et à l'importation, la réglementation sur les sanctions économiques ou les lois qui régissent ces questions, ou tout changement dans les pays, les gouvernements, les individus ou les technologies visés par de telles restrictions ou lois pourrait réduire l'utilisation de notre plateforme par les clients ou notre capacité d'offrir notre plateforme à l'étranger, ce qui pourrait compromettre nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. De plus, le non-respect des contrôles à l'exportation et à l'importation ou des sanctions économiques peut nous exposer à des enquêtes gouvernementales et à des pénalités, qui pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Notre marque est cruciale à notre succès. Si nous ne réussissons pas à la maintenir, à la promouvoir et à la bonifier efficacement, notre entreprise et nos avantages concurrentiels pourraient s'en ressentir.

À notre avis, le maintien, la promotion et la bonification de la marque Lightspeed sont essentiels au développement de notre entreprise. Le maintien et la bonification de notre marque dépendent largement de notre capacité à continuer de fournir des solutions de haute qualité, bien conçues, utiles, fiables et novatrices, ce que nous pourrions ne pas réussir à faire.

Des erreurs, des vices, des fuites de données, des pannes ou d'autres problèmes de fonctionnement affectant notre plateforme ou les applications de tiers pourraient nuire à notre réputation et à notre marque. Nous pourrions lancer de nouvelles solutions ou de nouvelles conditions de service que nos clients et leurs consommateurs n'aiment pas, ce qui risque de nuire à notre marque. En outre, si nos clients et leurs consommateurs ont une mauvaise expérience en utilisant nos solutions ou des solutions de tiers intégrées à Lightspeed, notre marque pourrait s'en trouver dépréciée, particulièrement si nous continuons d'attirer de plus grands clients à notre plateforme.

Nous sommes couverts par les médias du monde entier. Toute couverture médiatique défavorable ou publicité négative concernant notre secteur d'activité ou notre entreprise, portant par exemple sur la qualité et à la fiabilité de notre plateforme, nos pratiques de protection des renseignements personnels et de sécurité, les modifications de nos produits, les litiges, l'activité réglementaire ou les actes de nos partenaires ou clients, pourrait porter sérieusement atteinte à notre réputation. Une telle publicité négative pourrait aussi avoir une incidence défavorable sur la taille, la nature, l'intérêt et la loyauté de nos clients et entraîner une diminution des produits d'exploitation, ce qui pourrait sérieusement pénaliser notre entreprise. Des détracteurs de notre secteur et d'autres personnes qui ont des objectifs contraires aux nôtres ont par le passé et peuvent à l'avenir utiliser l'Internet, la presse ou d'autres moyens pour publier des critiques de notre secteur, de notre entreprise et de nos concurrents, ou encore porter des accusations contre notre entreprise et nos activités ou celles de nos concurrents. Notre entreprise ou notre secteur d'activité en général peut faire l'objet de publicité ou d'accusations semblables à l'avenir, ce qui pourrait nous coûter cher en temps et en argent, accaparer l'attention de la direction, provoquer des fluctuations du cours de nos actions à droit de vote subalterne et causer du tort à notre entreprise et à notre réputation.

À notre avis, l'importance de la notoriété de la marque augmentera à mesure que la concurrence s'intensifiera sur notre marché. L'efficacité de nos actions marketing déterminera le succès de notre marque, en plus de notre capacité à fournir des solutions fiables et utiles à des prix concurrentiels. Nous faisons la promotion de notre plateforme principalement en achetant de la publicité sur les moteurs de recherche, les réseaux sociaux et d'autres sites Web, mais notre plateforme est également commercialisée sur les canaux de nos partenaires et de nos revendeurs et par l'intermédiaire d'un certain nombre de sources de trafic gratuit, comme les recommandations de clients, le bouche-à-oreille et les moteurs de recherche. La commercialisation de notre marque entraîne de fortes dépenses, que nous prévoyons augmenter. Nos dépenses en marketing pourraient ne pas entraîner la hausse de nos produits d'exploitation, et même si c'est le cas, la hausse pourrait ne pas compenser les dépenses consacrées à la promotion et au maintien de notre marque.

Les estimations de débouchés et les prévisions de croissance figurant dans le présent prospectus peuvent se révéler inexactes et ne pas être une indication de notre croissance future.

Les estimations de débouchés figurant dans le présent prospectus peuvent se révéler inexactes et ne pas être une indication de notre croissance future. Les estimations de débouchés et les prévisions de croissance sont très incertaines

et reposent sur des hypothèses et des estimations qui pourraient ne pas se révéler exactes. Même si notre estimation de la taille du marché potentiel figurant dans le présent prospectus a été faite de bonne foi et en fonction d'hypothèses et d'estimations que nous croyons raisonnables, il est possible qu'elle ne soit pas exacte. En outre, même si l'estimation de notre marché potentiel se révèle en définitive exacte, nous pourrions ne pas réussir saisir tous les débouchés offerts par le marché. Pour plus de renseignements sur les estimations de débouchés et les prévisions de croissance du marché comprises dans le présent prospectus, voir « Activités de Lightspeed – L'occasion à saisir ».

Les conditions de nos emprunts actuels et futurs peuvent nous limiter dans l'exécution de nos stratégies commerciales.

Nous avons actuellement une seule facilité de crédit, garantie par la quasi-totalité de nos actifs. Les conditions de notre facilité de crédit, tout comme pourrait le faire un instrument d'emprunt futur, restreignent notre droit d'exécuter certains actes, notamment :

- aliéner des actifs;
- réaliser des fusions ou des acquisitions ou des opérations de changement de contrôle;
- remplacer certains dirigeants clés;
- exercer des activités autres que celles que nous exerçons actuellement;
- contracter des emprunts;
- grever des actifs;
- verser des dividendes ou effectuer d'autres distributions aux porteurs de nos actions; et
- conclure des opérations avec les membres de notre groupe.

Ces restrictions pourraient influencer sur l'exécution de nos stratégies commerciales. Si nous manquons aux conditions d'une facilité de crédit sans remédier à ce manquement ou sans le faire accepter par le créancier, la promesse de nous prêter des sommes pourrait être révoquée et toute la dette en cours pourrait devenir exigible immédiatement.

Nous pourrions aussi contracter d'autres dettes à l'avenir. Les titres régissant ces dettes pourraient contenir des dispositions aussi restrictives, sinon plus, que celles auxquelles nous sommes actuellement assujettis. Si nous sommes incapables de rembourser, de refinancer ou de restructurer notre dette à l'échéance, les créanciers pourraient réaliser leurs garanties grevant nos biens ou nous forcer à déclarer faillite ou à liquider nos actifs.

Nous dépendons de l'accès continu et sans entrave des clients à l'Internet et de leur volonté d'utiliser l'Internet pour faire leurs achats.

Notre réussite dépend de la capacité du grand public d'accéder à l'Internet, notamment à l'aide d'appareils mobiles, et de sa volonté d'utiliser l'Internet pour payer ses achats, communiquer, accéder aux médias sociaux, rechercher et conclure des opérations commerciales. L'adoption de lois ou de règlements qui auraient une incidence défavorable sur la croissance, la popularité ou l'utilisation de l'Internet, notamment une modification législative qui aurait un impact sur la neutralité de l'Internet, pourrait entraîner une diminution de la demande pour notre plateforme, augmenter nos frais d'exploitation ou autrement nuire à nos activités. Étant donné l'incertitude entourant ces règles, nous pourrions faire l'objet de pratiques discriminatoires ou anticoncurrentielles qui ralentiraient notre croissance et celle de nos clients, augmenteraient nos coûts ou nuiraient à nos activités. Si les clients arrêtent d'utiliser l'Internet à des fins commerciales ou deviennent moins enclins à l'utiliser pour quelque raison que ce soit, comme le manque d'accès à du matériel de communication à haute vitesse, l'engorgement du réseau, les pannes ou retards du réseau, les pannes d'ordinateurs des clients, l'augmentation des frais d'accès à l'Internet ou les craintes d'atteintes à la sécurité et à la confidentialité, notre entreprise pourrait en souffrir.

L'évolution des normes comptables et de leur interprétation, l'adoption de ces normes par nous ainsi que les hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourraient avoir une incidence importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière.

Les principes comptables des IFRS et les prises de position en comptabilité, les lignes directrices de mise en œuvre et les interprétations qui concernent une vaste gamme de questions pertinentes pour notre entreprise, comme la

constatation des produits, la valeur du goodwill et des actifs incorporels, les stocks, l'impôt sur le revenu et les litiges, sont hautement complexes et font intervenir de nombreuses hypothèses et estimations de nature subjective. Toute modification de ces règles ou de leur interprétation ou tout rajustement des hypothèses ou estimations sous-jacentes pourrait modifier considérablement notre situation financière ou nos résultats financiers déclarés ou prévus selon les principes comptables généralement reconnus.

Par ailleurs, la mise en application et le respect d'un changement dans les règles comptables, y compris par suite d'un changement dans leur interprétation ou de l'introduction de nouvelles règles comptables, pourraient avoir une incidence défavorable sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation déclarés ou encore entraîner des fluctuations imprévues de nos résultats d'exploitation déclarés au cours de périodes futures.

Les fluctuations du taux de change pourraient avoir un effet négatif sur nos résultats d'exploitation.

La plus grande partie de nos produits d'exploitation sont libellés en dollars américains, mais la majorité de nos dépenses d'exploitation sont faites en dollars canadiens et en euros. Par conséquent, toute appréciation du dollar canadien et/ou de l'euro par rapport au dollar américain aura un effet négatif sur nos résultats d'exploitation. Les fluctuations du taux de change pourraient également nuire au taux de croissance de nos produits d'exploitation, puisque les tarifs d'abonnement à notre logiciel sont libellés dans la monnaie locale du pays où se trouve le client et que le VTB sous-jacent (qui nous rapporte un revenu fondé sur les opérations) est aussi habituellement dans cette même monnaie. Par conséquent, nous serons de plus en plus exposés aux fluctuations du change à mesure que les produits d'exploitation tirés de notre plateforme dans une autre monnaie que le dollar américain augmenteront. La valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et la valeur du dollar américain par rapport à l'euro ont fluctué considérablement. Les investisseurs sont avertis que les taux de change actuels et passés ne sont pas indicatifs des taux de change futurs.

Risques liés au placement et à la propriété des actions offertes

La structure du capital à deux catégories que prévoiront nos statuts aura pour effet de concentrer les droits de vote et le pouvoir de décision entre les mains de Dax Dasilva, notre fondateur et chef de la direction, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Nos actions à droit de vote multiple donnent droit à quatre voix par action et nos actions à droit de vote subalterne donnent droit à une voix par action. Dax Dasilva, notre fondateur et chef de la direction, aura la propriété véritable et le contrôle de toutes nos actions à droit de vote multiple et détiendra environ ● % des droits de vote rattachés à nos actions à droit de vote en circulation après le présent placement (si l'option de surallocation n'est pas exercée). Il aura par conséquent une influence considérable sur notre direction et nos affaires ainsi que sur toutes les questions exigeant l'approbation des actionnaires, dont l'élection des administrateurs et les opérations qui ont un effet fondamental sur l'entreprise.

En outre, étant donné que le ratio des droits de vote entre nos actions à droit de vote multiple et nos actions à droit de vote subalterne est de quatre pour un, les porteurs de nos actions à droit de vote multiple continueront de contrôler la majorité des droits de vote rattachés à toutes nos actions conférant un droit de vote, même si les actions à droit de vote multiple représentent un faible pourcentage de toutes nos actions en circulation. La concentration des droits de vote entre les mains des porteurs de nos actions à droit de vote multiple limitera dans l'avenir prévisible l'influence que pourront exercer les porteurs d'actions à droit de vote subalterne sur des questions comme l'élection des administrateurs, les modifications de notre capital-actions, la création et l'émission de catégories d'actions supplémentaires, les acquisitions importantes, la vente d'actifs importants ou d'une partie importante de notre entreprise, les fusions avec d'autres sociétés et d'autres opérations importantes. Par conséquent, les porteurs des actions à droit de vote multiple influenceront sur de nombreuses questions nous touchant et pourront prendre des mesures jugées défavorables par nos porteurs d'actions à droit de vote subalterne. Le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait être affecté par la forte influence et le droit de vote considérable des porteurs d'actions à droit de vote multiple. En outre, la forte influence et le droit de vote considérable des porteurs de nos actions à droit de vote multiple pourraient empêcher une opération impliquant un changement de contrôle, notamment une opération qui rapporterait sinon à un investisseur, à titre de porteur d'actions à droit de vote subalterne, une prime pour ses actions par rapport à leurs cours alors en vigueur, ou encore dissuader la présentation d'offres concurrentes si une opération de fermeture était proposée par les porteurs d'actions à droit de vote multiple.

Chacun de nos administrateurs et dirigeants a une obligation fiduciaire envers la Société et doit agir avec honnêteté et de bonne foi dans l'intérêt de celle-ci. Toutefois, l'administrateur ou le dirigeant qui est un actionnaire, y compris un actionnaire contrôlant, a le droit de voter dans son propre intérêt, qui ne correspondra pas nécessairement à l'intérêt général de nos actionnaires. La concentration du pouvoir de vote rattaché à nos actions émises et en circulation entre les mains de notre fondateur et chef de la direction peut également avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne. La concentration du pouvoir de vote pourrait aussi entraîner des mesures que nos autres actionnaires considéreraient comme désavantageuses, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière, et faire baisser que la valeur de votre investissement.

Le cours de nos actions à droit de vote subalterne peut être volatil, ce qui pourrait nuire à votre investissement ou entraîner une diminution de sa valeur.

Le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait subir de fortes fluctuations après le placement. Il pourrait même baisser sous le prix d'offre. Voici certains facteurs qui pourraient faire fluctuer le cours de nos actions à droit de vote subalterne : la volatilité du cours et du volume de négociation des titres de sociétés comparables; les modifications ou fluctuations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation ou des attentes des analystes de marché; une réaction négative du marché à toute dette que nous pourrions contracter ou à des titres que nous pourrions émettre à l'avenir; des ventes à découvert, des opérations de couverture ou d'autres opérations sur dérivés visant nos actions à droit de vote subalterne; des litiges ou des procédures réglementaires nous visant; la perception générale qu'ont les investisseurs de nous et la réaction du public à nos communiqués, à nos autres annonces publiques et à nos documents déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, y compris nos états financiers; la publication de rapports de recherche ou de reportages à propos de nous, de nos concurrents ou de notre secteur; des recommandations positives ou négatives des analystes en valeurs mobilières, ou la cessation de leurs analyses de la Société; des changements dans la conjoncture et les tendances politiques, économiques et sectorielles et dans la situation du marché; les ventes de nos actions à droit de vote subalterne et de nos actions à droit de vote multiple par les actionnaires actuels; le recrutement ou le départ de membres du personnel essentiels; des acquisitions ou des regroupements d'entreprises, des partenariats stratégiques, des coentreprises ou des engagements financiers d'importance dont nous ou nos concurrents sommes à l'origine ou faisons l'objet; les autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique du présent prospectus.

De plus, ces facteurs et d'autres facteurs connexes pourraient occasionner la dépréciation permanente nos actifs, ce qui pourrait entraîner une perte de valeur. De même, certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions de placement sur nos pratiques dans les domaines de l'environnement, de la gouvernance et de l'implication sociale. Le non-respect des critères recherchés par ces investisseurs dans ces domaines pourrait limiter ou empêcher leur investissement dans nos actions à droit de vote subalterne, ce qui pourrait nuire gravement à leur cours. Rien ne garantit l'absence de fluctuation du cours et du volume de négociation de nos actions. Si la forte volatilité et les soubresauts du marché durent longtemps, le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait en être gravement touché.

En outre, des facteurs touchant de manière générale le marché et notre secteur d'activité pourraient nuire au cours de nos actions à droit de vote subalterne. Par conséquent, le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait fluctuer pour des raisons qui n'ont que peu de rapport, sinon aucun, avec nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. De telles fluctuations pourraient provoquer une baisse considérable du cours de nos actions à droit de vote subalterne indépendamment de nos résultats d'exploitation. Il est déjà arrivé qu'une baisse significative du cours des titres d'une société entraîne des actions collectives en valeurs mobilières contre elle. L'ouverture d'une telle action contre nous pourrait nous occasionner des coûts considérables, accaparer l'attention de notre direction, nous obliger à réaffecter nos ressources et nuire à nos résultats d'exploitation, à notre entreprise et à notre situation financière.

Il pourrait ne pas se former de marché pour nos actions à droit de vote subalterne à la suite du placement.

La TSX n'a pas approuvé conditionnellement l'inscription de nos actions à droit de vote subalterne à sa cote et rien ne garantit qu'elle le fera. À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché sur lequel vendre nos actions à droit de vote subalterne. Si un marché pour nos actions à droit de vote subalterne ne se forme pas ou n'est pas maintenu, vous pourriez être dans l'impossibilité de revendre les actions à droit de vote subalterne que vous avez souscrites, ce qui pourrait avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue de nos obligations réglementaires. Le prix d'offre de nos actions offertes a été négocié par

nous et les preneurs fermes. Le prix d'offre pourrait ne pas être représentatif du cours de nos actions à droit de vote subalterne après le placement. En l'absence d'un marché actif où les négociers, les investisseurs pourraient éprouver de la difficulté à vendre leurs actions à droit de vote subalterne. Il nous est impossible de prédire le cours auquel se négocieront nos actions à droit de vote subalterne.

Nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes sur les actions à droit de vote subalterne, de sorte que l'investissement des souscripteurs du placement pourrait ne jamais rapporter.

Nous avons actuellement pour principe de réinvestir nos gains dans le financement de notre croissance. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces sur nos titres, notamment les actions à droit de vote subalterne, dans un avenir prévisible. La décision de verser des dividendes sur les actions à l'avenir appartiendra exclusivement au conseil d'administration et sera tributaire, entre autres, de nos résultats d'exploitation, de nos surplus et besoins de trésorerie courants et prévus, de notre situation financière, des restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans nos ententes de financement, des critères de solvabilité que nous impose les lois sur les sociétés et d'autres facteurs que le conseil d'administration pourrait juger pertinents. Tant que nous ne verserons pas de dividende, ce qui ne se produira peut-être jamais, nos actions à droit de vote subalterne ne rapporteront rien à leurs porteurs, à moins qu'ils ne les vendent à un prix supérieur à leur prix d'acquisition, ce qui pourrait aussi ne jamais se produire. Voir « Politique de dividendes ».

La vente d'actions à droit de vote subalterne par les actionnaires existants ou par nous, ou l'effet dilutif d'une émission d'actions à droit de vote subalterne, pourrait avoir une incidence négative sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Sous réserve de la législation en valeurs mobilières applicable, nos actions à droit de vote subalterne pourraient être vendues en grande quantité sur le marché public à tout moment avant ou après l'expiration des conventions de blocages mentionnées à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ». De telles ventes, ou le pressentiment du marché que les porteurs d'une grande quantité d'actions à droit de vote subalterne ou de titres convertibles en actions à droit de vote subalterne ont l'intention d'en vendre, pourraient faire baisser le cours de nos actions à droit de vote subalterne. En outre, les preneurs fermes pourraient renoncer à l'application des conventions de blocage et permettre aux actionnaires visés de vendre leurs actions à droit de vote subalterne à tout moment. Une telle renonciation des preneurs fermes n'est subordonnée à aucune condition préalable et peut dépendre d'un certain nombre de facteurs, comme la conjoncture du marché, la performance de nos actions à droit de vote subalterne sur le marché et notre situation financière à ce moment-là. Si les restrictions stipulées dans les conventions de blocage sont abandonnées, d'autres actions à droit de vote subalterne pourront être vendues sur le marché libre, sous réserve de la législation en valeurs mobilières applicable, ce qui risque de faire baisser leur cours.

En outre, certains porteurs d'options devront immédiatement déclarer un revenu imposable lorsqu'ils exerceront leurs options (l'impôt ne sera pas différé jusqu'à la vente des actions à droit de vote subalterne sous-jacentes). Par conséquent, ils pourraient devoir vendre les actions à droit de vote subalterne acquises par suite de l'exercice de leurs options dans l'année où ils exercent leurs options, ce qui provoquerait la vente d'autres actions à droit de vote subalterne sur le marché public et réduirait le nombre d'actions à droit de vote subalterne conservées à long terme par notre direction et nos employés.

Nos résultats trimestriels pourraient fluctuer d'une manière qui ne répond pas aux attentes des investisseurs ou des analystes en valeurs mobilières, ce qui pourrait entraîner un déclin du cours de nos actions.

Nos résultats d'exploitation et produits d'exploitation trimestriels peuvent fluctuer pour de nombreuses raisons indépendantes de notre volonté. Si nos résultats d'exploitation ou produits d'exploitation trimestriels ne répondent pas aux attentes des investisseurs et des analystes en valeurs mobilières, le cours de nos actions à droit de vote subalternes pourrait chuter considérablement. Nos résultats d'exploitation pourraient fluctuer en raison d'un certain nombre de facteurs, notamment :

- la demande pour nos solutions et leur acceptation par le marché;
- la composition des services vendus pendant une certaine période;
- notre capacité de maintenir et d'augmenter les ventes à nos clients et d'attirer de nouveaux clients;

- le calendrier du déploiement des produits qui établit le moment où nous pouvons constater les produits d'exploitation correspondants;
- le moment et le succès de nouvelles solutions ou de mises à jour introduites par nous ou nos concurrents;
- les changements dans la conjoncture économique mondiale;
- les modifications apportées à notre tarification ou à celle de nos concurrents;
- la concurrence, provoquée notamment par l'arrivée de nouveaux concurrents et l'introduction de nouveaux produits par nos concurrents existants;
- des pannes de réseau ou des atteintes à la sécurité; et
- le montant et le moment des dépenses consacrées à l'expansion de nos activités, à la recherche et au développement ou à l'introduction de nouvelles solutions.

En raison des facteurs qui précèdent et des autres risques dont il est question dans le présent prospectus, vous ne devriez pas considérer la comparaison de nos résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre comme une indication de nos résultats en tant qu'indice de notre rendement futur.

Si aucun analyste de marché ne publie d'étude sur nos activités ou si des rapports erronés ou défavorables sur nos activités sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos actions pourraient diminuer.

Le marché pour nos actions à droit de vote subalterne dépendra en grande partie de la recherche et des rapports que les analystes en valeurs mobilières ou les spécialistes de notre secteur d'activité publient à propos de nous ou de notre entreprise. Nous ne sommes pas actuellement suivis par des analystes et pourrions ne jamais l'être. Si aucun analyste en valeurs mobilières ou spécialiste de notre secteur d'activité ne commence à nous couvrir, le cours et le volume de nos actions à droit de vote subalterne en souffriront vraisemblablement. Si nous sommes suivis par des analystes ou des spécialistes qui déclassent nos actions à droit de vote subalterne ou publient une recherche inexacte ou défavorable à propos de notre entreprise, notre cours pourrait baisser. Si l'un ou plusieurs de ces analystes cessaient de nous couvrir ou omettaient de publier régulièrement des rapports à notre sujet, la demande pour nos actions à droit de vote subalterne pourrait baisser, ce qui pourrait faire baisser notre cours et notre volume de négociations.

Les actionnaires exerceront un contrôle limité sur l'exploitation de notre Société.

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne auront un contrôle limité sur les changements apportés à nos politiques et à notre mode d'exploitation, ce qui augmente l'incertitude et les risques d'un investissement dans notre Société. C'est le conseil qui établira nos grandes politiques, notamment celles concernant le financement, la croissance, la structure des capitaux d'emprunt et les futurs dividendes aux actionnaires. En règle générale, le conseil pourra modifier ou réviser ces politiques et d'autres politiques sans le vote des porteurs d'actions à droit de vote subalterne. Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne auront uniquement le droit de voter dans certaines circonstances décrites à la rubrique « Description du capital-actions – Capital-actions autorisé à la clôture – Actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple ». Le pouvoir discrétionnaire étendu du conseil dans l'établissement des politiques et l'incapacité des porteurs d'actions à droit de vote subalterne d'exercer un contrôle sur ces politiques augmentent l'incertitude et les risques d'un investissement dans notre Société.

Dax Dasilva, notre fondateur et chef de la direction, aura la propriété véritable et le contrôle de la totalité de nos actions à droit de vote multiple et détiendra environ ● % des droits de vote rattachés à nos actions à droit de vote en circulation après le présent placement (si l'option de surallocation n'est pas exercée). De plus, la Caisse disposera de certains droits relativement à la nomination des administrateurs aux termes de la convention de droits des investisseurs, qui contiendra aussi une clause restrictive quant à l'exploitation de notre entreprise au Québec. Voir « Principaux actionnaires » et « Conventions avec les principaux actionnaires ». Ainsi les principaux actionnaires auront une influence importante sur toutes les questions soumises aux actionnaires de la Société pour approbation, notamment l'élection et la destitution d'administrateurs, la modification des documents constitutifs de la Société et l'approbation de certaines opérations importantes.

Notre inscription en bourse nous occasionnera des frais supplémentaires.

Notre inscription en bourse nous obligera à souscrire des assurances coûteuses et à débours des honoraires juridiques et comptables considérables, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. L'obligation de nous conformer aux lois sur les valeurs mobilières du Canada et aux règles de la TSX augmentera considérablement nos frais, notamment nos frais juridiques et comptables, et rendra certaines activités plus longues et coûteuses. Les obligations de déclaration imposées à une société cotée en bourse et notre croissance prévue pourraient exercer une pression considérable sur nos systèmes, procédés et contrôles financiers et gestionnaires, ainsi que sur notre personnel.

Nous nous attendons également à ce que ces lois, règles et règlements rendent notre assurance de responsabilité civile des administrateurs et dirigeants plus coûteuse. Nous pourrions être obligés de réduire la couverture d'assurance ou de payer beaucoup plus cher pour obtenir la même protection ou une protection semblable. Par conséquent, il pourrait s'avérer plus difficile d'attirer et de fidéliser des administrateurs ou des dirigeants compétents. C'est pourquoi nous nous attendons à une augmentation sensible des frais à l'avenir, notamment des frais juridiques et comptables et des primes d'assurance, ce qui aura une incidence défavorable sur notre rendement financier dont pourraient se ressentir nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Notre équipe de haute direction a une expérience limitée dans la gestion d'une société ouverte, si bien que les questions de conformité réglementaire risquent de la distraire de la gestion quotidienne de nos activités.

Les personnes qui composent actuellement notre équipe de haute direction ont une expérience limitée dans la gestion d'une société ouverte et sur la manière de se conformer aux lois de plus en plus complexes qui s'appliquent aux sociétés ouvertes. Notre équipe de haute direction pourrait ne pas réussir à nous transformer efficacement en société ouverte assujettie à la surveillance vigilante des autorités et à de lourdes obligations de déclaration par les lois sur les valeurs mobilières canadiennes. En particulier, ces nouvelles obligations exigeront beaucoup d'attention de la part de notre haute direction, qui pourrait négliger la gestion quotidienne de nos activités.

En tant que société ouverte, nous devons élaborer et maintenir des contrôles internes appropriés et efficaces à l'égard de l'information financière. Nous pourrions être incapables de terminer dans les délais requis l'analyse de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière, ou de tels contrôles internes pourraient se révéler inefficaces, ce qui pourrait miner la confiance des investisseurs dans notre Société et, par ricochet, avoir une incidence défavorable sur la valeur de nos actions à droit de vote subalterne.

À l'heure actuelle, nous ne sommes pas tenus de nous conformer au Règlement 52-109. En tant que société cotée en bourse, nous deviendrons assujettis aux obligations d'information et autres obligations imposées par la réglementation sur les valeurs mobilières du Canada, en particulier le Règlement 52-109, ainsi qu'aux règles de la TSX. Ces obligations d'information et autres obligations taxeront lourdement nos ressources gestionnaires, administratives, opérationnelles et comptables. Pour respecter de telles exigences, nous devons notamment établir des systèmes, instaurer des contrôles financiers et gestionnaires, des systèmes et des procédures d'information et, au besoin, engager du personnel qualifié en comptabilité et finances. Cependant, si nous sommes dans l'impossibilité d'atteindre l'un de ces objectifs nécessaires dans les délais requis et d'une manière efficace, notre capacité de respecter nos obligations d'information financière et les autres règles s'appliquant aux émetteurs assujettis pourrait s'en trouver diminuée. De plus, toute défaillance dans nos contrôles internes pourrait nous empêcher de respecter nos obligations d'information ou entraîner des anomalies importantes dans nos états financiers. Si nous ne pouvons pas fournir de rapports financiers fiables ou empêcher la fraude, notre réputation et nos résultats d'exploitation pourraient s'en trouver sérieusement compromis, ce qui pourrait miner la confiance des investisseurs dans notre information financière déclarée et, par le fait même, provoquer la baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Nous ne nous attendons pas à ce que nos contrôles et procédures d'information et nos contrôles internes à l'égard de l'information financière empêchent toutes les erreurs et fraudes. Tout système de contrôle, quelle que soit la qualité de sa conception et de son fonctionnement, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, que ses objectifs de contrôle seront atteints. De plus, la conception d'un système de contrôle est tributaire de la disponibilité des ressources, si bien que les avantages des contrôles doivent être considérés par rapport à leurs coûts. En raison des limitations inhérentes à tous les systèmes de contrôle, aucune évaluation des contrôles ne peut donner l'assurance absolue qu'ils détecteront toutes les irrégularités qu'ils sont censés détecter dans une organisation. Une décision prise

sur le fondement d'une erreur de jugement ou une simple erreur ou faute susceptible de provoquer une panne ne seront pas nécessairement captées par les contrôles. Les contrôles peuvent également être contournés par certaines personnes agissant seules, par la collusion de deux ou de plusieurs personnes ou encore par la suppression des contrôles par la direction. En raison des limitations inhérentes à un système de contrôle qui se veut économique, des déclarations erronées résultant d'une erreur ou d'une fraude peuvent se produire et pourraient ne pas être décelées à temps, voire du tout.

Notre direction jouira d'une grande latitude dans l'affectation du produit net du placement.

Nous ne pouvons pas indiquer avec certitude les emplois particuliers du produit net que nous tirerons du placement. Notre direction jouira d'une grande latitude dans l'affectation du produit net, qu'elle pourra notamment consacrer aux besoins décrits à la rubrique « Emploi du produit ». Par conséquent, l'acquéreur d'actions à droit de vote subalterne devra s'en remettre au jugement de notre direction en ce qui concerne l'affectation du produit, et n'aura accès qu'à des renseignements limités sur les intentions précises de la direction. Notre direction pourrait affecter une partie ou la totalité du produit net du placement à des usages que nos actionnaires pourraient ne pas souhaiter et qui pourraient ne pas rapporter un profit ni augmenter la valeur de l'investissement d'un souscripteur. L'affectation inefficace de ces fonds par la direction pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie. Avant son affectation, la Société peut investir le produit net du placement d'une manière qui ne rapporte rien ou qui entraîne une perte de valeur.

L'émission d'actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre Société par une autre ou avoir par ailleurs une incidence défavorable sur les porteurs de nos actions à droit de vote subalterne, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Après le placement, notre conseil aura le pouvoir d'émettre des actions privilégiées, d'en établir les caractéristiques, limites et droits et de fixer le nombre d'actions constituant une série et la désignation de la série, sans autre vote ni intervention des actionnaires. Nos actions privilégiées peuvent être assorties de droits en cas de liquidation, de droits aux dividendes et d'autres droits supérieurs à ceux accordés par nos actions à droit de vote subalterne et par nos actions à droit de vote multiple. L'émission éventuelle d'actions privilégiées peut retarder ou empêcher un changement de contrôle de la Société, décourager les offres d'acheter nos actions à droit de vote subalterne moyennant une prime par rapport au cours en vigueur et avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne et les autres droits de leurs porteurs.

Nos statuts nous autorisent à émettre un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple sans nous obliger à obtenir l'accord des actionnaires.

Nos statuts modifiés nous permettent d'émettre un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple. Nous prévoyons émettre à l'occasion des actions à droit de vote subalterne supplémentaires. Sous réserve des exigences de la TSX, nous ne serons pas tenus d'obtenir l'approbation des actionnaires avant d'émettre des actions à droit de vote subalterne supplémentaires. Même si les règles de la TSX nous interdisent généralement d'émettre des actions à droit de vote multiple supplémentaires, nous pourrions en émettre dans certains cas, notamment après avoir obtenu l'approbation des actionnaires. Toute nouvelle émission d'actions à droit de vote subalterne ou d'actions à droit de vote multiple entraînera une dilution immédiate des avoirs des actionnaires existants et pourrait nuire à la valeur de leurs participations. De plus, toute nouvelle émission d'actions à droit de vote multiple pourrait réduire considérablement le pouvoir de vote des porteurs d'actions à droit de vote subalterne dans leur ensemble en raison du ratio des droits de vote de quatre pour un entre nos actions à droit de vote multiple et nos actions à droit de vote subalterne.

POURSUITES

Nous sommes à l'occasion partie à des poursuites d'une nature considérée comme normale dans notre domaine d'activités. Selon nous, à l'exception des poursuites mentionnées dans le paragraphe suivant, les affaires litigieuses auxquelles nous sommes ou avons été partie depuis le début de notre dernier exercice, prises individuellement ou dans l'ensemble, n'auront aucun effet sensible sur notre situation financière consolidée, nos flux de trésorerie ou nos résultats d'exploitation.

Le 1^{er} juin 2016, deux entités inactives, 99257 Canada Ltd. et 3811981 Canada Inc. (collectivement, les « **demanderes** »), ont engagé des procédures contre nous et Dax Dasilva devant la Cour supérieure du Québec. Les demanderes allèguent que notre ancienne solution sur place, Onsite, est une contrefaçon de leur logiciel « IRON » protégé par le droit d’auteur. Les demanderes demandent une redevance permanente, 27 millions de dollars canadiens en restitution de bénéfices, 3 millions de dollars canadiens en dommages-intérêts exemplaires plus les intérêts, l’indemnité additionnelle et les dépens. Nous n’avons pas encore produit de défense au dossier, mais nous sommes profondément en désaccord avec les prétentions des demanderes, que nous estimons sans fondement et que nous allons vigoureusement contester. Si les demanderes obtenaient gain de cause sur leur réclamation, autant notre situation financière que notre réputation en souffriraient, ce qui nuirait à notre capacité d’attirer et de conserver des clients.

QUESTIONS D’ORDRE JURIDIQUE

Les questions abordées aux rubriques « Admissibilité aux fins de placement » et « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes » ainsi que certaines autres questions d’ordre juridique concernant le placement et la vente des actions offertes seront examinées par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour notre compte, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l. relativement au droit canadien et par Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP relativement au droit américain, pour le compte des preneurs fermes. À la date du présent prospectus, les associés et autres avocats de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. et de Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l. sont propriétaires véritables, directement et indirectement, de moins de 1 % de nos titres en circulation ou autres biens ou de ceux des membres de notre groupe.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sous réserve de ce qui est indiqué ailleurs dans le présent prospectus, nos administrateurs et hauts dirigeants ainsi que les actionnaires qui, directement ou indirectement, ont la propriété véritable ou le contrôle de plus de 10 % de toute catégorie ou série de nos titres de capitaux propres en circulation, de même que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, n’ont pas d’intérêt important, direct ou indirect, dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu’elle aura une incidence importante sur nous ou nos filiales. Voir « Rapport de gestion – Transactions entre parties liées ».

AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., 1250, boulevard René-Lévesque Ouest, bureau 2500, Montréal (Québec) H3B 4Y1, est notre auditeur et a confirmé qu’il est indépendant de nous au sens du Code de déontologie des comptables professionnels agréés du Québec.

L’agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de nos actions à droit de vote subalterne est Société de fiducie AST (Canada), à son bureau principal de Montréal (Québec).

EXÉCUTION DE JUGEMENTS CONTRE DES ÉTRANGERS

Une partie de notre entreprise et certains de nos biens sont situés hors du Canada, et certains de nos dirigeants, de nos administrateurs et de nos actionnaires, dont Jerome Laredo, Patrick Pichette et Rob Williams, résident hors du Canada. Même si nos administrateurs et dirigeants actuels qui résident hors du Canada ont désigné Lightspeed POS Inc., 700, rue Saint-Antoine Est, bureau 300, Montréal (Québec) Canada, H2Y 1A6, comme mandataire aux fins de signification au Canada, il pourrait être impossible pour les acheteurs de faire exécuter contre eux les jugements rendus au Canada en application des sanctions civiles prévues par la législation canadienne en valeurs mobilières. Les acheteurs sont avisés qu’il pourrait être impossible de faire exécuter les jugements rendus au Canada contre des personnes ou des sociétés qui sont constituées, prorogées ou par ailleurs formées sous le régime des lois d’une autorité législative étrangère ou qui résident à l’extérieur du Canada, même si la partie a désigné un mandataire aux fins de signification.

CONTRATS IMPORTANTS

Le présent prospectus inclut un résumé de certains de nos contrats importants. Ce résumé fait état de toutes les caractéristiques susceptibles d'importer à une personne qui investit dans les actions offertes, mais comme il n'est pas exhaustif, il est présenté entièrement sous réserve des dispositions des contrats importants, qui seront déposés auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada et pourront être consultés sur SEDAR au www.sedar.com, sous notre profil. Les investisseurs sont priés de lire le texte intégral des contrats importants.

Les contrats suivants sont nos seuls contrats importants qui seront en vigueur à la clôture (autres que certains contrats conclus dans le cours normal des activités) :

- la convention de droits des investisseurs;
- la convention de protection;
- la convention de prise ferme.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada confère au souscripteur ou à l'acquéreur un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et des modifications. Dans plusieurs provinces et territoires, la législation permet également au souscripteur ou à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, la révision du prix ou des dommages-intérêts si le prospectus contient de l'information fausse ou trompeuse ou ne lui a pas été transmis. Ces droits doivent être exercés dans les délais prévus. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS

	<u>Page</u>
États financiers consolidés intermédiaires résumés de Lightspeed POS Inc. pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017	F-2
États consolidés intermédiaires de la situation financière	F-3
États consolidés intermédiaires du résultat net et du résultat global	F-4
Tableaux consolidés intermédiaires des flux de trésorerie	F-5
États consolidés intermédiaires de la variation des capitaux propres	F-6
Notes annexes	F-7
États financiers consolidés de Lightspeed POS Inc. pour les exercices clos les 31 mars 2018, 31 mars 2017 et 31 mars 2016	F-16
Rapport de l'auditeur indépendant	F-17
États consolidés de la situation financière	F-18
États consolidés du résultat net et du résultat global	F-19
Tableaux consolidés des flux de trésorerie	F-20
États consolidés de la variation des capitaux propres	F-21
Notes annexes	F-22

Lightspeed POS Inc.

États financiers consolidés intermédiaires résumés

(non audité)

Trimestres et périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US)

Lightspeed POS Inc.

ÉTATS CONSOLIDÉS INTERMÉDIAIRES DE LA SITUATION FINANCIÈRE

(non audité)

Au 31 décembre et au 31 mars 2018

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

	31 décembre 2018	31 décembre 2018
Actif		
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14 872 \$	24 651 \$
Débiteurs (note 8)	6 206	7 124
Stocks	206	238
Autres actifs courants (note 9)	1 637	1 800
Actif contractuel	3 574	—
Total de l'actif courant	26 495	33 813
Immobilisations corporelles , montant net (notes 10 et 18)	5 268	4 731
Immobilisations incorporelles , montant net (note 18)	3 169	4 087
Goodwill (note 18)	22 450	20 404
Actif contractuel	2 828	—
Autres actifs non courants (note 11)	622	714
Actif d'impôt différé	346	276
Total de l'actif	<u>61 178</u>	<u>64 025</u>
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer (note 12)	10 149	8 953
Passif d'impôt exigible	24	144
Partie courante des produits différés	26 741	25 211
Total du passif courant	36 914	34 308
Passif d'impôt différé	45 654	30 893
Produits différés	10 515	11 793
Actions privilégiées rachetables (note 15)	309 968	250 884
Autres passifs non courants (note 13)	1 626	1 708
Total du passif	<u>404 677</u>	<u>329 586</u>
Capitaux propres		
Capital-actions (note 14)		
120 557 004 actions ordinaires émises et en circulation, capital-actions autorisé illimité (117 467 619 actions au 31 mars 2018)	16 700	14 325
Capital apporté supplémentaire	3 673	2 804
Déficit cumulé	(363 872)	(282 690)
Total des capitaux propres	<u>(343 499)</u>	<u>(265 561)</u>
Total du passif et des capitaux propres	<u>61 178</u>	<u>64 025</u>

Approuvé par le conseil d'administration,

, administrateur

, administrateur

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés intermédiaires.

Lightspeed POS Inc.

ÉTATS CONSOLIDÉS INTERMÉDIAIRES DU RÉSULTAT NET ET DU RÉSULTAT GLOBAL

(non audité)

Pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US)

	Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Produits des activités ordinaires (note 5)	20 097 \$	14 988 \$	56 166 \$	41 391 \$
Coût direct des produits (note 6)	5 970	4 499	16 611	12 637
Marge brute	<u>14 127</u>	<u>10 489</u>	<u>39 555</u>	<u>28 754</u>
Charges d'exploitation				
Frais généraux et administratifs	3 443	2 589	8 997	6 702
Frais de recherche et développement	5 001	3 067	13 209	9 475
Frais de vente et de commercialisation	9 995	8 186	27 681	23 966
Amortissement des immobilisations corporelles (note 10)	378	297	974	837
Perte (profit) de change	240	16	350	(256)
Charges de rémunération liée à des acquisitions	158	—	266	942
Amortissement des immobilisations incorporelles	644	943	2 499	2 977
Total des charges d'exploitation	<u>19 859</u>	<u>15 098</u>	<u>53 976</u>	<u>44 643</u>
Perte d'exploitation	(5 732)	(4 609)	(14 421)	(15 889)
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	(52 489)	(19 018)	(59 084)	(55 341)
Produit (charge) d'intérêts	9	(36)	100	(19)
Perte avant impôt sur le résultat	<u>(58 212)</u>	<u>(23 663)</u>	<u>(73 405)</u>	<u>(71 249)</u>
Charge d'impôt				
Exigible	—	60	(5)	95
Différé	12 916	4 501	14 049	13 147
Total de la charge d'impôt	<u>12 916</u>	<u>4 561</u>	<u>14 044</u>	<u>13 242</u>
Perte nette et résultat global	<u>(71 128)</u>	<u>(28 224)</u>	<u>(87 449)</u>	<u>(84 491)</u>
Perte par action – de base et diluée (note 7)	<u>(0,59)</u>	<u>(0,24)</u>	<u>(0,73)</u>	<u>(0,72)</u>

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés intermédiaires.

Lightspeed POS Inc.

TABLEAUX CONSOLIDÉS INTERMÉDIAIRES DES FLUX DE TRÉSORERIE

(non audité)

Pour les périodes de neuf mois closes les 31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US)

	Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
Perte nette	(87 449)\$	(84 491)\$
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Charges de rémunération liée à des acquisitions	266	942
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	59 084	55 341
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 499	2 977
Amortissement des immobilisations corporelles	974	837
Impôt sur le résultat différé	14 049	13 147
Charge de rémunération à base d'actions	976	747
Perte de change latente (profit de change latent)	119	(191)
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Débiteurs	1 475	(2 074)
Autres actifs courants	172	243
Stocks	32	(21)
Actif contractuel	(685)	—
Autres actifs non courants	92	(82)
Créditeurs et charges à payer	1 057	(945)
Passif d'impôt exigible	(120)	2
Produits différés	223	4 284
Autres passifs non courants	(82)	187
	<u>(7 318)</u>	<u>(9 097)</u>
Activités d'investissement		
Nouvelles immobilisations corporelles	(1 511)	(841)
Nouvelles immobilisations incorporelles	—	(577)
Acquisition d'entreprise, montant net de la trésorerie acquise	(1 106)	—
	<u>(2 617)</u>	<u>(1 418)</u>
Activités de financement		
Produit tiré de l'exercice d'options sur actions	296	401
Émission de capital-actions (note 4)	—	20 000
	<u>296</u>	<u>20 401</u>
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	<u>(140)</u>	<u>276</u>
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de la période	<u>(9 779)</u>	<u>10 162</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	<u>24 651</u>	<u>15 309</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	<u>14 872</u>	<u>25 471</u>
Intérêts versés	16	4
Impôt sur le résultat payé	124	57

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

ÉTATS CONSOLIDÉS INTERMÉDIAIRES DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

(non audité)

Pour les périodes de neuf mois closes les 31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

	Actions ordinaires				
	Nombre d'actions	Capital-actions	Capital apporté supplémentaire	Déficit cumulé	Total
Solde au 31 mars 2018	117 467 619	14 325 \$	2 804 \$	(282 690)\$	(265 561)\$
Ajustements selon les IFRS du déficit cumulé en début de période (note 3)				6 267	6 267
Perte nette et résultat global	—	—	—	(87 449)	(87 449)
Exercice d'options sur actions	1 095 145	403	(107)	—	296
Rémunération à base d'actions	—	—	976	—	976
Rémunération liée à des acquisitions se rapportant à l'entreprise acquise (note 4) ...	685 520	195	—		195
Actions émises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises (note 4)	1 308 720	1 777	—	—	1 777
Solde au 31 décembre 2018	<u>120 557 004</u>	<u>16 700</u>	<u>3 673</u>	<u>(363 872)</u>	<u>(343 499)</u>
Solde au 31 mars 2017	116 183 329	12 938	1 725	(186 511)	(171 848)
Perte nette et résultat global	—	—	—	(84 491)	(84 491)
Actions échangées dans le cadre du financement lié aux actions de série E	(2 735 138)	(220)	—	—	(220)
Exercice d'options sur actions	2 700 598	543	(142)	—	401
Rémunération à base d'actions	—	—	747	—	747
Émission de bons de souscription	—	—	94	—	94
Actions émises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises	—	942	—	—	942
Solde au 31 décembre 2017	<u>116 148 789</u>	<u>14 203</u>	<u>2 424</u>	<u>(271 002)</u>	<u>(254 375)</u>

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

1 Constitution en société et nature des activités

Lightspeed POS Inc. (« Lightspeed » ou la « Société ») a été constituée le 21 mars 2005 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Le siège social de Lightspeed est sis à la Gare Viger, 700, rue Saint-Antoine est, bureau 300, Montréal (Québec) Canada. Société spécialisée dans les solutions logicielles de commerce électronique, Lightspeed vend principalement des logiciels sous forme de services (modèle SaaS) aux détaillants, aux restaurants et aux entreprises de commerce électronique. La clientèle utilise la plateforme de commerce électronique de Lightspeed afin de traiter les transactions aux points de vente (PDV) et les transactions omnicanales ainsi que de gérer les stocks, les préférences, ventes et analyses clients en vue d'obtenir une vue d'ensemble centralisée de l'ensemble de ses activités.

2 Mode de présentation et périmètre de consolidation

Les présents états financiers consolidés intermédiaires ont été dressés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS) applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires, notamment International Accounting Standard (IAS) 34 *Information financière intermédiaire*, publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB). Certaines informations et notes complémentaires ont été omises ou résumées. Exception faite de l'adoption d'IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* et d'IFRS 9 *Instruments financiers*, aucun autre changement important n'a été apporté aux principales méthodes comptables de la Société pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2018 comparativement aux principales méthodes comptables qui sont décrites dans les états financiers consolidés annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 mars 2018. Par conséquent, ces états financiers consolidés intermédiaires résumés doivent être lus avec les états financiers consolidés annuels audités de la Société, y compris les notes annexes, de l'exercice clos le 31 mars 2018.

Le conseil d'administration de la Société a approuvé les présents états financiers consolidés intermédiaires résumés le 31 décembre 2019 aux fins de publication.

Saisonnalité des activités intermédiaires

Les activités de la Société peuvent être saisonnières, et les résultats d'exploitation d'une période intermédiaire ne sont pas nécessairement indicatifs des activités de l'exercice entier ou d'une période future.

Estimations, jugements et hypothèses

La préparation des états financiers consolidés intermédiaires résumés conformément aux IFRS exige que la direction exerce son jugement, procède à des estimations et formule des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants présentés au titre des actifs et des passifs, et sur les montants présentés au titre des produits des activités ordinaires et des charges de la période. Ces estimations et hypothèses sont fondées sur les tendances historiques, sur certaines perspectives et sur d'autres facteurs considérés pertinents, et elles sont révisées régulièrement. Les révisions d'estimations sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle elles sont effectuées et dans les périodes ultérieures affectées. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Au cours de la préparation des présents états financiers consolidés intermédiaires résumés, les jugements significatifs qui ont été formulés par la direction dans le cadre de l'application des méthodes comptables de la Société et les principales sources d'incertitude qui ont été utilisées sont les mêmes que ceux qui sont décrits dans les états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 mars 2018, exception faite de l'adoption d'IFRS 15 et d'IFRS 9 décrite ci-dessus.

3 Principales méthodes comptables et autres changements dans la période considérée

Les notes présentées dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés du trimestre clos le 31 décembre 2018 comprennent seulement les changements importants survenus au cours de la période de neuf mois suivant le dernier exercice, soit l'exercice clos le 31 mars 2018.

Changements visant des filiales

En avril 2018, la Société a créé Lightspeed Payments USA Inc., une filiale entièrement détenue.

En juillet 2018, la Société a acquis une participation de 100 % dans ReUp Technologies Inc., cette dernière étant ainsi devenue une filiale entièrement détenue.

Méthodes comptables

Régimes à cotisations définies

Depuis le 1^{er} octobre 2018, la Société offre des régimes à cotisations définies au titre desquels elle verse des cotisations fixes à des régimes d'assurance retraite privés ou publics sur une base obligatoire, contractuelle ou volontaire. La Société ne contracte aucune obligation, juridique ou implicite, de payer des montants supplémentaires si l'actif de la caisse ne suffit pas au paiement des prestations à tous les participants. Les obligations au titre des cotisations aux régimes de retraite à cotisations définies sont comptabilisées en résultat net dans les charges représentatives d'avantages du personnel à mesure que les services sont rendus.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

Nouvelles normes comptables

La Société a adopté les nouvelles normes comptables suivantes à compter du 1^{er} avril 2018.

IFRS 9, Instruments financiers

IFRS 9, qui remplace IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, établit des principes d'information financière en matière d'actifs financiers et de passifs financiers en vue de la présentation d'informations pertinentes et utiles aux utilisateurs des états financiers pour l'appréciation des montants, du calendrier et du degré d'incertitude des flux de trésorerie futurs de l'entité. IFRS 9 comporte des directives révisées sur le classement et l'évaluation des instruments financiers, et de nouvelles directives sur l'évaluation de la dépréciation des actifs financiers. La Société a suivi la méthode de l'application rétrospective modifiée.

Classement et évaluation

En vertu d'IFRS 9, les actifs financiers sont classés et évalués en fonction du modèle économique dans lequel ils sont détenus et en fonction des caractéristiques de leurs flux de trésorerie contractuels, y compris selon qu'ils correspondent ou non uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts. IFRS 9 comprend trois catégories d'évaluation principales des actifs financiers : au coût amorti; à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global; à la juste valeur par le biais du résultat net.

Dépréciation d'actifs financiers

En vertu d'IFRS 9, les pertes de valeur des actifs financiers sont calculées selon une approche prospective portant sur les pertes de crédit attendues. Les pertes de crédit attendues correspondent à la différence entre les flux de trésorerie contractuels qui sont dus aux termes d'un contrat et tous les flux de trésorerie que la Société s'attend à recevoir. Le déficit est ensuite actualisé à un taux qui est une approximation du taux d'intérêt effectif initial de l'actif. Aux fins de l'évaluation des pertes de crédit attendues, les débiteurs ont été regroupés en fonction de leurs caractéristiques semblables en matière de risque de crédit et de retard de paiement.

Sur cette base, la correction de valeur pour pertes au 31 décembre 2018 a été établie comme suit :

	<u>Pas en souffrance</u>	<u>Entre 0 et 30 jours</u>	<u>Entre 30 et 60 jours</u>	<u>Entre 60 et 90 jours</u>	<u>Entre 90 et 180 jours</u>	<u>Plus de 180 jours</u>
Taux de pertes attendues	2 %	8 %	21 %	32 %	42 %	61 %
Valeur comptable	344	1 039	375	229	565	1 720
Correction de valeur pour pertes	6	84	79	73	236	1 046

Le tableau suivant présente un rapprochement des corrections de valeur pour pertes visant les débiteurs au 31 mars 2018 avec le solde d'ouverture des corrections de valeur pour pertes le 1^{er} avril 2018 :

	<u>Débiteurs</u>
Au 31 mars 2018 – calculé selon IAS 39	1 822 \$
Montants retraités dans le solde d'ouverture des résultats non distribués	(557)
Solde d'ouverture de la correction de valeur pour pertes au 1^{er} avril 2018 – calculée selon IFRS 9	1 265

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2018, le montant de la correction de valeur pour pertes visant les débiteurs a augmenté de 259 \$.

IFRS 15 Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

IFRS 15 remplace les normes comptables antérieures sur les produits des activités ordinaires, notamment IAS 11 *Contrats de construction* et IAS 18 *Produits des activités ordinaires* et toutes les interprétations actuelles des IFRS portant sur les produits des activités ordinaires. IFRS 15 établit un modèle unique de comptabilisation des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients. Cette norme s'applique à tous les contrats conclus avec des clients (sauf pour un nombre limité d'exceptions), quel que soit le type d'opération génératrice de produits ou le secteur d'activité. En vertu de cette norme, la comptabilisation des produits des activités ordinaires doit illustrer le transfert des biens ou des services promis à un client selon le montant de la contrepartie attendue en échange de ces biens ou services. L'application de ce concept se déroule en cinq étapes :

- 1) Identifier le contrat conclu avec un client;
- 2) Identifier les obligations de prestation prévues au contrat;
- 3) Déterminer le prix de transaction;

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

- 4) Répartir le prix de transaction entre les différentes obligations de prestation prévues au contrat;
- 5) Comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque (ou à mesure que) les obligations de prestation sont remplies.

Les exigences de la norme s'appliquent également à la comptabilisation et à l'évaluation des gains et des pertes découlant de la vente de certains actifs non financiers qui ne sont pas des extrants des activités ordinaires de l'entité (p. ex., ventes d'immobilisations corporelles ou d'immobilisations incorporelles).

Avec prise d'effet le 1^{er} avril 2018, la Société a adopté IFRS 15 en appliquant la méthode rétrospective modifiée. L'incidence de la nouvelle norme a donné lieu à l'incorporation à l'actif, dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés de la Société, de frais de commission de 5 717 \$ pour toutes les périodes antérieures au 31 mars 2018, et de 685 \$ et 338 \$ respectivement pour la période de neuf mois et le trimestre clos le 31 décembre 2018. L'adoption de cette norme n'a pas eu d'incidence significative sur le calendrier de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société antérieurement présenté dans les états financiers consolidés annuels audités de 2018.

Changements futurs de méthodes comptables

IFRS 16 Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16 *Contrats de location*. La nouvelle norme, qui représente une refonte de la façon dont les sociétés comptabilisent les contrats de location, énonce les principes que les deux parties à un contrat, soit le client (le preneur) et le fournisseur (le bailleur), appliquent en vue de fournir les informations pertinentes concernant les contrats de location d'une manière qui rend fidèlement compte de ces transactions. En vue d'atteindre cet objectif, le preneur est tenu de comptabiliser les actifs et les passifs découlant du contrat de location en suivant un modèle unique, alors qu'auparavant les contrats de location étaient classés, soit en tant que contrats de location-financement, soit en tant que contrats de location simple. La plupart des contrats de location seront comptabilisés à l'état consolidé intermédiaire de la situation financière de la Société. Certaines exemptions visent les contrats de location à court terme et les contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur. La Société prévoit que l'adoption d'IFRS 16 aura une incidence sur l'état consolidé intermédiaire de la situation financière et l'état consolidé intermédiaire du résultat net, car l'ensemble des contrats de location simple seront immobilisés et assortis d'obligations locatives correspondantes alors que les charges locatives seront remplacées par la dotation à l'amortissement visant le droit d'utiliser les biens connexes et la charge au titre des intérêts accumulés découlant du passif comptabilisé.

La Société est tenue d'appliquer cette norme rétrospectivement pour l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2019. Tous les contrats de location de la Société sont comptabilisés à titre de contrats de location simple, les charges locatives étant inscrites à l'état consolidé du résultat net et du résultat global de la Société. La quasi-totalité des contrats de location simple devront être inscrits à l'état consolidé intermédiaire de la situation financière. La Société continue d'évaluer l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés intermédiaires résumés.

4 Regroupement d'entreprises

Le 19 juillet 2018, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de ReUp Technologies Inc. (ReUp), un fournisseur de solutions technologiques aux restaurateurs.

La contrepartie totale s'élevait à 4 158 \$, dont une tranche de 1 106 \$ en trésorerie versée à la date de clôture et 1 308 720 actions ordinaires dont une tranche de 623 200 est assujettie à un droit de rachat si certains jalons ne sont pas atteints d'ici le 31 mai 2019. Le reliquat de 1 275 \$ avait trait à la rémunération et se composait de 685 520 actions et d'une tranche de 190 \$ en trésorerie payable au cours de chacune des deux prochaines années à condition que les employés clés demeurent au service de la Société.

L'état de la situation financière et les résultats d'exploitation de ReUp ont été consolidés avec ceux de la Société au 19 juillet 2018.

L'acquisition a été comptabilisée à titre de regroupement d'entreprises à l'aide de la méthode de l'acquisition, selon laquelle les actifs acquis et les passifs repris sont inscrits à la juste valeur. La répartition provisoire du prix d'acquisition était fondée sur les meilleures estimations de la direction à l'égard de la juste valeur des actifs et des passifs au 19 juillet 2018.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

Le tableau qui suit présente le résumé de la répartition provisoire de la contrepartie versée et des montants de la juste valeur estimée des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition.

Actif courant

Trésorerie	34 \$
Autres actifs	9

..... 43

Goodwill 2 046

Technologie logicielle 1 581

Total de l'actif **3 670**

Passif courant

Créditeurs et charges à payer 68

Produits différés 29

Passif d'impôt différé 656

Total du passif **753**

Juste valeur des actifs nets acquis **2 917**

Moins la trésorerie acquise **34**

Juste valeur des actifs nets acquis, diminuée de la trésorerie acquise **2 883**

Contrepartie versée en actions ordinaires de la Société **1 777**

Contrepartie versée en trésorerie **1 106**

Le goodwill lié à l'acquisition de ReUp se compose des synergies attendues de l'utilisation de la technologie ReUp dans la gamme de produits de la Société, notamment la main-d'œuvre regroupée qui n'est pas admissible à une comptabilisation distincte.

La répartition du prix d'acquisition entre les actifs et les passifs repris repose sur une évaluation provisoire de tous les éléments et pourrait être ajustée au cours de la période d'évaluation de 12 mois suivant la date d'acquisition.

5 Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

La ventilation des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients de la Société se présente comme suit :

	Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement	17 975 \$	13 343 \$	49 948 \$	37 098 \$
Services aux commerçants	2 122	1 645	6 218	4 293
Total des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients	20 097	14 988	56 166	41 391

6 Coût direct des produits

	Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Coût des produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement				
Soutien	3 404 \$	2 549 \$	9 333 \$	7 073 \$
Hébergement	536	408	1 528	1 242
Redevances	106	217	287	510
	4 046	3 174	11 148	8 825
Coût des services aux commerçants				
Matériel et mise en œuvre	1 924	1 325	5 463	3 812
Total du coût direct des produits	5 970	4 499	16 611	12 637

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

7 Perte par action

La Société a trois catégories d'actions ordinaires potentiellement dilutives : les actions privilégiées convertibles, les options sur actions et les bons de souscription. La perte par action diluée exclut toutes les actions potentiellement dilutives si leur effet est antidilutif. Du fait des pertes nettes subies, tous les titres potentiellement dilutifs ont été exclus du calcul de la perte par action diluée, car le fait de les inclure aurait eu un effet antidilutif; par conséquent, le nombre de base et dilué d'actions est le même pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 31 décembre 2018 et 2017. La totalité des actions privilégiées convertibles en circulation, des options sur actions en cours et des bons de souscription en cours pourraient avoir un effet dilutif sur la perte par action à l'avenir.

	Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Actions ordinaires émises	120 557 004	116 148 789	120 557 004	116 148 789
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (de base et dilué)	120 147 911	116 129 289	119 130 055	116 555 284
Perte par action ordinaire, de base et diluée	(0,59)	(0,24)	(0,73)	(0,72)

Le nombre moyen pondéré de titres dilutifs potentiels qui n'est pas inclus dans le calcul des données par action après dilution du fait de leur effet antidilutif s'établit comme suit :

	Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Actions privilégiées de catégorie A émises et en circulation	—	—	—	39 216 667
Actions privilégiées de catégorie B émises et en circulation	5 269 070	5 269 070	5 269 070	5 269 070
Actions privilégiées de catégorie C émises et en circulation	7 591 000	7 591 000	7 591 000	13 111 727
Actions privilégiées de catégorie D émises et en circulation	46 655 795	46 655 795	46 655 795	46 655 795
Actions privilégiées de catégorie E émises et en circulation	89 008 928	89 008 928	89 008 928	29 669 643
Options sur actions	23 273 493	17 124 008	21 978 407	17 181 473
Bons de souscription	395 610	395 610	395 610	295 610

8 Débiteurs

	31 décembre 2018	31 mars 2018
Créances clients	4 274 \$	5 951 \$
Pertes de valeur	(1 524)	(1 822)
Total des créances clients	2 750	4 129
Taxes de vente à recevoir	145	—
Crédits d'impôt à la recherche et au développement à recevoir	3 168	2 973
Autres	143	22
Total des débiteurs	6 206	7 124

Les frais généraux et administratifs tiennent compte d'une charge de 259 \$ et d'une reprise de 104 \$ liée aux pertes de valeur de créances clients pour la période de neuf mois et le trimestre clos le 31 décembre 2018 (charge de 430 \$ et de 142 \$ au 31 décembre 2017).

9 Autres actifs courants

	31 décembre 2018	31 mars 2018
Charges payées d'avance et dépôts	1 599 \$	1 779 \$
Autres	38	21
Total des autres actifs courants	1 637	1 800

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

10 Immobilisations corporelles

	<u>Mobilier</u>	<u>Matériel</u>	<u>Automobiles</u>	<u>Équipement informatique</u>	<u>Améliorations locatives</u>	<u>Améliorations locatives en cours</u>	<u>Total</u>
Coût							
Au 31 mars 2018	955 \$	1 357 \$	21 \$	2 556 \$	3 722 \$	121 \$	8 732 \$
Ajouts	<u>134</u>	<u>152</u>	<u>—</u>	<u>762</u>	<u>446</u>	<u>17</u>	<u>1 511</u>
Au 31 décembre 2018	<u>1 089</u>	<u>1 509</u>	<u>21</u>	<u>3 318</u>	<u>4 168</u>	<u>138</u>	<u>10 243</u>
Cumul des amortissements							
Au 31 mars 2018	367	684	15	2 001	934	—	4 001
Ajouts	<u>103</u>	<u>112</u>	<u>1</u>	<u>396</u>	<u>362</u>	<u>—</u>	<u>974</u>
Au 31 mars 2018	<u>470</u>	<u>796</u>	<u>16</u>	<u>2 397</u>	<u>1 296</u>	<u>—</u>	<u>4 975</u>
Valeur comptable nette au							
31 décembre 2018	<u>619</u>	<u>713</u>	<u>5</u>	<u>921</u>	<u>2 872</u>	<u>138</u>	<u>5 268</u>

11 Autres actifs non courants

	<u>31 décembre 2018</u>	<u>31 mars 2018</u>
Dépôts à long terme	270 \$	493 \$
Autres actifs non courants	<u>352</u>	<u>221</u>
Total des autres actifs non courants	<u>622</u>	<u>714</u>

12 Crédoiteurs et charges à payer

	<u>31 décembre 2018</u>	<u>31 mars 2018</u>
Dettes fournisseurs	4 856 \$	3 418 \$
Charge accumulée au titre de la rémunération et des avantages	4 807	5 041
Taxes de vente à payer	—	133
Cotisations sociales à payer sur la rémunération à base d'actions	367	303
Autres	<u>119</u>	<u>58</u>
Total des crédoiteurs et charges à payer	<u>10 149</u>	<u>8 953</u>

13 Autres passifs non courants

	<u>31 décembre 2018</u>	<u>31 mars 2018</u>
Incitatif à la location différé	1 257 \$	1 423 \$
Cotisations sociales à payer sur la rémunération à base d'actions	122	94
Autres	<u>247</u>	<u>191</u>
Total des autres passifs non courants	<u>1 626</u>	<u>1 708</u>

Les autres passifs incluent un montant de 108 \$ à payer à Deliverect, une partie liée.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

14 Capital-actions y compris les actions privilégiées rachetables

Le capital-actions de la Société se compose d'actions ordinaires, d'actions privilégiées de catégorie A (y compris les catégories A-1 et A-2), d'actions privilégiées de catégorie B, d'actions privilégiées de catégorie C, d'actions privilégiées de catégorie D et d'actions privilégiées de catégorie E. La Société est autorisée à émettre :

un nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale
58 825 000 actions privilégiées de catégorie A, sans valeur nominale
6 059 570 actions privilégiées de catégorie B, sans valeur nominale
23 005 000 actions privilégiées de catégorie C, sans valeur nominale
47 682 547 actions privilégiées de catégorie D, sans valeur nominale
89 008 928 actions privilégiées de catégorie E, sans valeur nominale

Les actions privilégiées sont également rachetables (note 15).

15 Actions rachetables au gré des porteurs

Les actions privilégiées sont rachetables au moyen d'un avis écrit à la majorité des porteurs d'actions privilégiées en circulation au plus tôt à la date qui tombe cinq ans et un jour après la première émission de la catégorie respective d'actions privilégiées sous réserve de modification. Les actions privilégiées de chaque catégorie doivent être rachetées par la Société en trésorerie moyennant un prix par action égal au prix d'émission initial par action, majoré de tout dividende connexe déclaré mais non versé, ou à la juste valeur de marché d'une action privilégiée de cette catégorie à la date à laquelle la Société reçoit la demande de rachat si ce montant est supérieur.

La Société inscrit les actions privilégiées rachetables à la valeur actualisée du montant du rachat qui correspond :

- à la valeur actualisée de la somme du prix d'émission initial et des dividendes actuellement déclarés mais non versés; ou
- à la juste valeur des actions ordinaires sous-jacentes après conversion si ce montant est supérieur.

Les dérivés incorporés à ces actions ordinaires correspondent aux mécanismes de conversion et de rachat et, ils n'ont pas été évalués séparément, car l'option de rachat est un élément qui donne lieu à l'existence de la composante passif et le mécanisme de conversion donne lieu à l'incorporation de la juste valeur des actions ordinaires sous-jacentes à la base de la composante passif. La composante passif doit être évaluée à la juste valeur. Il n'y a donc aucune raison pratique d'évaluer et de comptabiliser séparément les dérivés incorporés qui auraient été évalués à titre de reliquat du produit brut diminué de la composante passif.

	31 décembre 2018	31 mars 2018
Actions émises et payées		
Aucune action privilégiée de catégorie A émise et en circulation, 58 825 000 actions autorisées (néant au 31 mars 2018)	— \$	— \$
5 269 070 actions privilégiées de catégorie B émises et en circulation, 6 059 570 actions autorisées	10 485	7 851
7 591 000 actions privilégiées de catégorie C émises et en circulation, 23 005 000 actions autorisées (7 591 000 au 31 mars 2018)	15 182	11 336
46 655 795 actions privilégiées de catégorie D émises et en circulation, 47 682 547 actions autorisées (46 655 795 au 31 mars 2018)	94 711	70 294
89 008 928 actions privilégiées de catégorie E émises et en circulation, 89 008 928 actions autorisées (89 008 928 au 31 mars 2018)	189 590	161 403
	<u>309 968</u>	<u>250 884</u>

16 Transactions entre parties liées

Les principaux dirigeants comprennent le chef de la direction et les autres vice-présidents. Les autres parties liées comprennent les membres de la famille immédiate des principaux dirigeants et les entités que ceux-ci contrôlent.

La charge de rémunération des cinq principaux dirigeants s'établit comme suit :

	Période de neuf mois close le 31 décembre 2018
Avantages sociaux à court terme et autres	1 334 \$
Paiements fondés sur des actions	962
Rémunération totale des principaux dirigeants	<u>2 296</u>

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

17 Instruments financiers

La Société évalue la juste valeur de ses actifs financiers et passifs financiers à l'aide d'une hiérarchie des justes valeurs. Un instrument financier est classé dans la hiérarchie des justes valeurs en fonction de la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour l'évaluation de la juste valeur. Trois niveaux de données d'entrée sont utilisés pour évaluer la juste valeur.

Les niveaux de la hiérarchie des justes valeurs sont définis comme suit :

Niveau 1 : les cours (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques;

Niveau 2 : les données d'entrée pour l'actif ou le passif autres que les cours inclus au niveau 1 qui sont observables directement ou indirectement;

Niveau 3 : les données d'entrée pour l'actif ou le passif qui sont non observables.

La Société a estimé la juste valeur de ses instruments financiers comme il est expliqué ci-après.

La juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des créances clients, des dettes fournisseurs, de la charge accumulée au titre de la rémunération et des avantages, et des autres charges est considérée comme étant égale à la valeur comptable respective de ces instruments en raison de leur échéance à court terme.

La juste valeur des autres passifs non courants se rapprochait de leur valeur comptable au 31 décembre 2018 et au 31 mars 2018.

Actions privilégiées – La juste valeur des actions privilégiées comptabilisée à l'état consolidé intermédiaire de la situation financière a été établie à l'aide de la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie en vue de déterminer la juste valeur de marché de la valeur d'entreprise de la Société. La méthode de l'actualisation des flux de trésorerie est jugée pertinente pour l'évaluation d'une entreprise lorsque d'importantes fluctuations des résultats futurs ou des flux de trésorerie discrétionnaires sont attendues ou lorsque les résultats d'exploitation antérieurs ou actuels de la Société ne sont pas jugés représentatifs de la capacité de la Société de dégager des résultats. Un taux d'actualisation de 20,0 % à 22,5 % a été utilisé dans l'application de la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie.

Au 31 décembre 2018 et au 31 mars 2018, les seuls instruments financiers évalués à la juste valeur comptabilisés à l'état consolidé intermédiaire de la situation financière étaient les actions privilégiées de toutes catégories de la Société.

	31 décembre 2018			31 mars 2018		
	Hiérarchie des justes valeurs	Valeur comptable	Juste valeur	Hiérarchie des justes valeurs	Valeur comptable	Juste valeur
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Niveau 1	14 872 \$	14 872 \$	Niveau 1	24 651 \$	24 651 \$
Actions privilégiées	Niveau 3	309 968	309 968	Niveau 3	250 884	250 884

Une variation du taux d'actualisation utilisé pour calculer la juste valeur des actions privilégiées rachetables entraînerait les variations suivantes de la juste valeur de chaque catégorie :

	31 décembre 2018	
	+1 %	-1 %
Actions privilégiées de catégorie A	—	—
Actions privilégiées de catégorie B	(316)\$	263 \$
Actions privilégiées de catégorie C	(379)	456
Actions privilégiées de catégorie D	(1 866)	2 333
Actions privilégiées de catégorie E	(3 560)	3 560
	31 mars 2018	
	+1 %	-1 %
Actions privilégiées de catégorie A	—	—
Actions privilégiées de catégorie B	(211)\$	211 \$
Actions privilégiées de catégorie C	(304)	303
Actions privilégiées de catégorie D	(1 711)	1 400
Actions privilégiées de catégorie E	(2 374)	1 780

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

(non audité)

31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

18 Information géographique

La segmentation géographique des actifs de la Société s'établit comme suit :

	31 décembre 2018			31 mars 2018		
	Immobilisations corporelles	Immobilisations incorporelles	Goodwill	Immobilisations corporelles	Immobilisations incorporelles	Goodwill
États-Unis	134 \$	442 \$	— \$	148 \$	548 \$	— \$
Pays-Bas	1 509	1 310	16 747	1 097	3 185	16 747
Canada	3 364	1 417	2 046	3 252	—	—
Belgique	230	—	3 657	209	354	3 657
Autres	31	—	—	25	—	—

Le tableau suivant présente la segmentation géographique des ventes en fonction des emplacements clients :

	Trimestres clos les 31 décembre		Périodes de neuf mois closes les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
États-Unis	11 035 \$	8 098 \$	30 867 \$	22 526 \$
Pays-Bas	2 934	2 351	8 331	6 574
Canada	2 266	1 762	6 378	4 680
Belgique	1 586	1 119	4 556	3 064
Autres	2 276	1 658	6 034	4 547

19 Événements postérieurs à la date de clôture

Dans le cadre des ententes séparées conclues en 2014 et 2016 entre la Société, son chef de la direction et sa société de portefeuille, DHIDASILVA Holdings Inc. (DHI), au profit des autres actionnaires de la Société, le chef de la direction de la Société a accepté d'absorber, à l'égard des actions qu'il détient – dans le cas de la première entente – 60 % de l'effet dilutif d'un accroissement du nombre d'actions pouvant être émises en vertu du régime d'options sur actions de la Société et – dans le cas de la deuxième entente – l'intégralité de l'effet dilutif des attributions d'options à certains dirigeants. Dans le cas de la première entente, l'effet dilutif de l'accroissement a été absorbé par suite de l'exercice d'un nombre précis d'options par les participants au régime d'options sur actions de la Société, la Société ayant racheté les options et actions réellement détenues par le chef de la direction de la Société pour un montant nominal. Dans le cas de la deuxième entente, l'effet dilutif de l'accroissement a été absorbé par suite de l'exercice d'un nombre d'options précis attribuées aux principaux dirigeants, la Société ayant racheté les actions réellement détenues par le chef de la direction de la Société pour un montant équivalent au prix d'exercice total du nombre d'options précis qui ont été exercées.

Le 2 février 2019, la Société a décidé de dénouer ces ententes dans le cadre des modifications de capital préalables à son premier appel public à l'épargne. Par conséquent, avec prise d'effet avant la clôture du premier appel public à l'épargne, les ententes ont été annulées, et la Société a acquis 3 866 605 actions ordinaires du capital de la Société et 43 710 options d'achat d'actions ordinaires du capital de la Société auprès de DHI pour un produit en trésorerie total de 791 751 \$. Les actions ordinaires acquises auprès de DHI ont été annulées au même moment pour donner effet à l'intention des ententes annulées.

Lightspeed POS Inc.

États financiers consolidés
31 mars 2018, 2017 et 2016
(en milliers de dollars US)

RAPPORT DE L'AUDITEUR INDÉPENDANT

Aux actionnaires de Lightspeed POS Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de Lightspeed POS Inc. et de ses filiales (la « Société »), qui comprennent les états consolidés de la situation financière au 31 mars 2018 et au 31 mars 2017, les états consolidés du résultat net et du résultat global, les tableaux consolidés des flux de trésorerie et les états consolidés de la variation des capitaux propres connexes pour la période de trois ans close le 31 mars 2018, ainsi que les notes annexes constituées d'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres notes explicatives.

Responsabilités de la direction à l'égard des états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilités de l'auditeur

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifions et réalisons l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, et notamment de son évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, l'auditeur prend en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la Société et de ses filiales au 31 mars 2018 et au 31 mars 2017, ainsi que de leur performance financière et de leurs flux de trésorerie pour les exercices clos le 31 mars 2018 et le 31 mars 2017, conformément aux Normes internationales d'information financière.¹

Signature

¹ CPA auditeur, CA, permis de comptabilité publique N° Axxxxxx

Lightspeed POS Inc.
ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE
Aux 31 mars 2018 et 2017
(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Actif		
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	24 651 \$	15 309 \$
Débiteurs (note 11)	7 124	4 350
Stocks (note 10)	238	266
Autres actifs courants (note 12)	1 800	1 849
Total de l'actif courant	<u>33 813</u>	<u>21 774</u>
Immobilisations corporelles, montant net (note 13)	4 731	5 012
Immobilisations incorporelles, montant net (note 14)	4 087	7 470
Goodwill (note 15)	20 404	20 404
Autres actifs non courants (note 16)	714	338
Actif d'impôt différé (note 22)	276	453
Total de l'actif	<u><u>64 025</u></u>	<u><u>55 451</u></u>
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer (note 17)	8 953	7 921
Passif d'impôt exigible	144	90
Partie courante des produits différés	25 211	16 220
Total du passif courant	<u>34 308</u>	<u>24 231</u>
Passif d'impôt différé (note 22)	30 893	16 933
Produits différés	11 793	13 916
Actions privilégiées rachetables (note 21)	250 884	170 679
Autres passifs non courants (note 19)	1 708	1 540
Total du passif	<u>329 586</u>	<u>227 299</u>
Capitaux propres		
Capital-actions (note 20)		
117 467 619 actions ordinaires émises et en circulation, capital-actions autorisé illimité (116 183 329 actions en 2017)	14 325	12 938
Capital apporté supplémentaire (notes 20 et 25)	2 804	1 725
Déficit cumulé	<u>(282 690)</u>	<u>(186 511)</u>
Total des capitaux propres	<u>(265 561)</u>	<u>(171 848)</u>
Total du passif et des capitaux propres	<u><u>64 025</u></u>	<u><u>55 451</u></u>

Engagements et éventualités (notes 23 et 24)

Approuvé par le conseil d'administration,

, administrateur

, administrateur

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

ÉTATS CONSOLIDÉS DU RÉSULTAT NET ET DU RÉSULTAT GLOBAL

Pour les exercices clos les 31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Produits des activités ordinaires (note 3)	57 079 \$	42 612 \$	30 749 \$
Coût direct des produits (note 6)	<u>17 479</u>	<u>15 002</u>	<u>12 487</u>
Marge brute	<u>39 600</u>	<u>27 610</u>	<u>18 262</u>
Charges d'exploitation			
Frais généraux et administratifs	9 225	9 054	7 742
Frais de recherche et développement (note 7)	13 295	13 677	11 418
Frais de vente et de commercialisation	33 228	29 715	21 821
Amortissement des immobilisations corporelles (note 13)	1 188	1 006	878
Perte (profit) de change	(287)	396	242
Charges de rémunération liée à des acquisitions (note 5)	942	2 963	4 584
Amortissement des immobilisations incorporelles (note 14)	3 931	4 801	3 518
Total des charges d'exploitation	<u>61 522</u>	<u>61 612</u>	<u>50 203</u>
Perte d'exploitation	<u>(21 922)</u>	<u>(34 002)</u>	<u>(31 941)</u>
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	<u>(59 985)</u>	<u>(20 281)</u>	<u>(16 483)</u>
Produit (charge) d'intérêts	<u>(26)</u>	<u>73</u>	<u>(64)</u>
Perte avant impôt sur le résultat	<u>(81 933)</u>	<u>(54 210)</u>	<u>(48 488)</u>
Charge d'impôt (note 22)			
Exigible	113	94	100
Différé	<u>14 133</u>	<u>4 100</u>	<u>2 531</u>
Total de la charge d'impôt	<u>14 246</u>	<u>4 194</u>	<u>2 631</u>
Perte nette et résultat global	<u>(96 179)</u>	<u>(58 404)</u>	<u>(51 119)</u>
Perte par action – de base et diluée (note 9)	<u>(0,82)</u>	<u>(0,50)</u>	<u>(0,46)</u>

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Pour les exercices clos les 31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			
Perte nette	(96 179)\$	(58 404)\$	(51 119)\$
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie			
Charges de rémunération liée à des acquisitions	942	2 963	4 584
Perte de juste valeur sur les actions privilégiées rachetables	59 985	20 281	16 483
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 931	4 801	3 518
Amortissement des immobilisations corporelles	1 188	1 006	878
Perte (profit) à la sortie d'immobilisations corporelles	24	—	(63)
Impôt sur le résultat différé	14 133	4 100	2 531
Charge de rémunération à base d'actions	1 160	1 028	471
Perte de change latente (profit de change latent)	(282)	198	111
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation			
Débiteurs	(2 796)	(842)	(874)
Autres actifs courants	49	(738)	(555)
Stocks	28	(40)	(84)
Autres actifs non courants	(312)	195	(208)
Créditeurs et charges à payer	1 016	1 284	1 151
Passif d'impôt exigible	54	65	11
Produits différés	6 868	12 662	7 541
Autres passifs non courants	168	506	735
Total – activités d'exploitation	<u>(10 023)</u>	<u>(10 935)</u>	<u>(14 889)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Nouvelles immobilisations corporelles	(937)	(2 418)	(2 428)
Nouvelles immobilisations incorporelles	(548)	(17)	(57)
Produit à la sortie d'immobilisations corporelles	6	—	65
Acquisition d'entreprise, montant net de la trésorerie acquise	—	—	(20 424)
Total – activités d'investissement	<u>(1 479)</u>	<u>(2 435)</u>	<u>(22 844)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Produit tiré de l'exercice d'options sur actions	490	90	275
Diminution de la dette à long terme	—	—	(1 705)
Émission de capital-actions	20 000	—	58 364
Total – activités de financement	<u>20 490</u>	<u>90</u>	<u>56 934</u>
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	<u>354</u>	<u>(194)</u>	<u>(129)</u>
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de l'exercice	9 342	(13 474)	19 072
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	<u>15 309</u>	<u>28 783</u>	<u>9 711</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	<u>24 651</u>	<u>15 309</u>	<u>28 783</u>
Intérêts versés	5	2	149
Impôt sur le résultat payé	60	11	19

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

Pour les exercices clos les 31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions)

	Nombre d'actions	Actions ordinaires			
		Montant	Capital apporté supplémentaire	Déficit cumulé	Total
Solde au 31 mars 2015	96 898 239	3 222 \$	356 \$	(76 988)\$	(73 410)\$
Perte nette et résultat global	—	—	—	(51 119)	(51 119)
Émission d'actions ordinaires relativement à l'acquisition de SEOshop (note 5)	14 692 377	3 503	—	—	3 503
Produit tiré de l'exercice d'options sur actions (note 25)	3 868 218	357	(82)	—	275
Rémunération à base d'actions (note 25)	—	—	471	—	471
Rémunération liée à des acquisitions se rapportant à l'entreprise acquise	—	2 755	—	—	2 755
Solde au 31 mars 2016	115 458 834	9 837	745	(128 107)	(117 525)
Perte nette et résultat global	—	—	—	(58 404)	(58 404)
Produit tiré de l'exercice d'options sur actions (note 25)	724 495	138	(48)	—	90
Rémunération à base d'actions (note 25)	—	—	1 028	—	1 028
Rémunération liée à des acquisitions se rapportant à l'entreprise acquise	—	2 963	—	—	2 963
Solde au 31 mars 2017	116 183 329	12 938	1 725	(186 511)	(171 848)
Perte nette et résultat global	—	—	—	(96 179)	(96 179)
Actions échangées dans le cadre du financement lié aux actions de série E (note 20)	(2 735 138)	(220)	—	—	(220)
Produit tiré de l'exercice d'options sur actions (note 25)	4 019 428	665	(175)	—	490
Rémunération à base d'actions (note 25)	—	—	1 160	—	1 160
Émission de bons de souscription (note 20)	—	—	94	—	94
Rémunération liée à des acquisitions se rapportant à l'entreprise acquise	—	942	—	—	942
Solde au 31 mars 2018	117 467 619	14 325	2 804	(282 690)	(265 561)

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

1 Constitution en société et nature des activités

Lightspeed POS Inc. (« Lightspeed » ou la « Société ») a été constituée le 21 mars 2005 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Le siège social de Lightspeed est sis à la Gare Viger, 700, rue Saint-Antoine Est, bureau 300, Montréal (Québec) Canada. Société spécialisée dans les solutions logicielles de commerce électronique, Lightspeed vend principalement des logiciels sous forme de services (modèle SaaS) aux détaillants, aux restaurants et aux entreprises de commerce électronique. La clientèle utilise la plateforme de commerce électronique de Lightspeed afin de traiter les transactions aux points de vente (PDV) et les transactions omnicanales ainsi que de gérer les stocks, les préférences, ventes et analyses clients en vue d'obtenir une vue d'ensemble centralisée de l'ensemble de ses activités.

2 Mode de présentation et périmètre de consolidation

Les présents états financiers consolidés ont été dressés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS) que publie l'International Accounting Standards Board (IASB), et le conseil d'administration en a approuvé la publication le 2019.

Les états financiers consolidés ont été préparés selon la méthode du coût historique à l'exception de l'ensemble des catégories d'actions privilégiées.

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Lightspeed et de ses filiales entièrement détenues, Lightspeed POS USA Inc., Alcmene s.a.r.l., Lightspeed POS Belgium BVBA, Lightspeed POS UK Ltd., Lightspeed Netherlands BV (anciennement SEOshop Group BV) et SEOshop GmbH (collectivement, la « Société »). L'ensemble des soldes et transactions intragroupe significatifs ont été éliminés à la consolidation.

Les états financiers des filiales sont dressés en fonction des mêmes périodes de présentation de l'information financière que celles de Lightspeed à l'aide des méthodes comptables de celle-ci. Les filiales sont consolidées entièrement jusqu'à la date à laquelle le contrôle de Lightspeed prend fin.

3 Principales méthodes comptables

Comptabilisation des produits des activités ordinaires

Les principales sources de produits des activités ordinaires de la Société sont les abonnements à sa plateforme ainsi que les abonnements et les licences à l'égard de son ancien produit. En outre, la Société génère des produits des activités ordinaires tirés des applications et thématiques, des frais de traitement de paiement, des frais d'indication de clients, des services professionnels et des ventes de matériel, comme il est décrit ci-après.

Produits tirés des paiements au titre du logiciel

Licences d'utilisation de logiciel et d'abonnement

Les licences d'utilisation de logiciel et d'abonnement comprennent les solutions d'infonuagique pour les commerces de détail et les restaurants ainsi que les entreprises de commerce électronique, outre l'ancienne solution de commerce de détail sur les lieux, que le client télécharge et installe sur son serveur. Les solutions sur les lieux de la Société sont vendues sous forme d'abonnement (licence temporaire) avec services d'entretien connexe. Outre les abonnements et licences de base susmentionnés, les commerçants peuvent acheter des services supplémentaires comme les services évolués de présentation de rapports, de comptabilité et d'analyse. Les abonnements comprennent les services d'entretien et de soutien, notamment l'accès à des mises à niveau indéfinies.

Frais de traitement de paiement et frais d'indication de clients

Le logiciel de la Société comporte des interfaces avec des tierces parties en vue de permettre le traitement par carte de crédit. Ces entreprises génèrent des produits en facturant des frais de transaction, généralement selon un montant fixe par transaction ou un pourcentage fixe de la transaction. Dans le cadre de l'intégration de ces services de traitement de paiement, la Société a négocié avec la plupart des fournisseurs une entente selon laquelle elle reçoit une partie des produits générés par le traitement de paiement. En outre, la Société a conclu des ententes avec plusieurs tiers fournisseurs qui vendent des produits à des commerçants qui sont également clients de la Société (principalement des commerces de détail et des restaurants). La Société oriente ces clients vers ces fournisseurs et perçoit ainsi des frais d'indication de clients.

Services aux commerçants

Applications et thématiques

La solution de commerce électronique de la Société comporte un marché d'applications et de thématiques où des tiers développeurs vendent des produits et services additionnels. La Société perçoit une quote-part des produits générés par la vente d'applications et thématiques.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Matériel informatique et services de mise en œuvre

En ce qui concerne les clients provenant du commerce de détail, de la restauration et du commerce électronique, le logiciel de la Société s'intègre à divers équipements informatiques conçus pour l'exploitation de commerces. Dans le cadre du processus de vente pour les clients existants et nouveaux, la Société agit à titre de revendeur du matériel informatique. Ces ventes consistent principalement en équipements périphériques. En outre, dans certains cas, sur demande, la Société offre des services professionnels personnalisés en vue de déployer son logiciel, de l'intégrer à d'autres systèmes ou d'implanter le magasin de commerce électronique. Dans ces cas-là, la Société fait appel en sous-traitance à un partenaire certifié.

Comptabilisation des produits tirés des sources susmentionnées

Les produits se composent de la contrepartie reçue ou à recevoir pour la vente de services dans le cours normal des activités de la Société.

La Société comptabilise les produits lorsque sont réunies toutes les conditions suivantes :

- le montant des produits peut être évalué de façon fiable;
- il est probable que les avantages économiques futurs associés à la transaction iront à la Société;
- le degré d'avancement de la transaction à la fin de la période de présentation de l'information financière peut être évalué de façon fiable;
- les coûts engagés pour la transaction et les coûts pour achever la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

La Société détermine si les produits doivent être comptabilisés en fonction du montant brut facturé au commerçant ou du montant net conservé. Cette détermination est affaire de jugement et dépend des faits et circonstances relatifs à chaque arrangement.

Licences d'utilisation de logiciels et d'abonnement

La Société comptabilise les produits tirés des abonnements à son logiciel de façon proportionnelle sur la durée du contrat, à compter principalement de la date à laquelle les services sont rendus accessibles aux clients et lorsque la totalité des autres critères de comptabilisation des produits sont satisfaits.

Les produits tirés des ventes de licences d'utilisation de logiciels sont comptabilisés lorsque les quatre conditions susmentionnées sont réunies. Les frais de soutien sont d'ordinaire payés à l'avance et comptabilisés selon le mode linéaire sur la durée du contrat.

En ce qui concerne les accords à composantes multiples, la Société répartit la juste valeur (et indirectement tout escompte inhérent) en fonction de la juste valeur relative des divers éléments. La Société recourt à des preuves externes pour établir la juste valeur d'une partie ou de la totalité des éléments, ainsi qu'à des preuves internes, comme les prix de vente normaux ou pris individuellement et appliqués uniformément.

La Société détermine la juste valeur de chaque élément logiciel non livré composant la vente dans le cadre de transactions indépendantes ne faisant pas partie de la vente de la licence d'utilisation de logiciels. La juste valeur des services de soutien logiciel est établie en fonction du prix que les clients sont tenus de verser à l'égard des services lorsque ceux-ci sont vendus séparément. En ce qui concerne les accords à composantes multiples comprenant des éléments non logiciels et logiciels, la Société affecte les produits à l'ensemble des livrables en fonction de leurs prix de vente relatifs.

Frais de traitement de paiement et frais d'indication de clients

La Société comptabilise les produits qu'elle reçoit de la part de tiers fournisseurs pour leur montant net, c'est-à-dire que seule est comptabilisée la portion des produits que reçoit la Société (ou qui lui est due) de la part de l'autre partie. Ces produits sont comptabilisés lorsqu'ils sont exigibles de la part des tiers fournisseurs.

Applications et thématiques

La Société comptabilise les produits tirés de la vente d'applications et de thématiques pour le montant net, car il a été déterminé que la Société est le mandataire dans le cadre de l'accord conclu avec les commerçants.

Matériel informatique

Les produits tirés des équipements informatiques sont comptabilisés pour leur montant brut à la réception des biens par le client.

Services professionnels

La plupart des services professionnels sont vendus en fonction des pièces et de la main-d'œuvre nécessaires. Les mandats de services-conseils peuvent durer de une journée à plusieurs semaines et se fondent uniquement sur les besoins du client. Le logiciel de la Société peut d'ordinaire

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

être utilisé par le client tel qu'il est livré. Les services professionnels de la Société ne sont généralement pas essentiels à la fonctionnalité du logiciel tel qu'il est livré. En ce qui concerne les services exécutés en fonction des pièces et de la main-d'œuvre nécessaires, les produits sont comptabilisés à mesure que sont exécutés les services.

Produits

	2018	2017	2016
Produits tirés des ventes de logiciels et de solutions de paiement	51 144 \$	37 287 \$	24 638 \$
Services aux commerçants	5 935	5 325	6 111
Total	<u>57 079</u>	<u>42 612</u>	<u>30 749</u>

Produits différés

Les produits différés se composent principalement des frais recouvrés ou exigibles aux termes de contrats à l'égard de services pour lesquels les critères de comptabilisation des produits n'ont pas été satisfaits.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La Société considère que tous les placements très liquides assortis à leur achat d'une échéance initiale d'au plus trois mois sont des équivalents de trésorerie.

Stocks

Les stocks, qui se composent du matériel informatique uniquement, sont comptabilisés au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation, le coût étant établi au moyen de la méthode du coût moyen pondéré. La Société comptabilise une réduction de valeur au titre de l'obsolescence des stocks en fonction d'estimations ayant trait au cycle de vie des produits, aux niveaux d'utilisation et à l'évolution de la technologie. L'établissement du coût des produits rend compte des variations de ces estimations.

Le montant de la dépréciation des stocks à la valeur nette de réalisation ainsi que toutes les pertes relatives aux stocks sont comptabilisés en charges durant l'exercice où survient la dépréciation ou la perte.

Crédits d'impôt sur les investissements en recherche et développement

Les frais de recherche et développement sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés, déduction faite des crédits d'impôt remboursables. Les frais de recherche et développement de la Société se composent principalement des charges salariales et autres charges liées au personnel.

La Société comptabilise l'avantage que constituent les crédits d'impôt sur les investissements en recherche et développement du Canada en réduction des coûts de recherche et développement et des frais de soutien au titre des crédits d'impôt sur les investissements entièrement remboursables et en réduction de l'impôt sur le résultat au titre des crédits d'impôt sur les investissements pouvant être uniquement réclamés en déduction de l'impôt sur le résultat qui serait par ailleurs à payer, lorsqu'existe une assurance raisonnable que le recouvrement de cette déduction est possible.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont inscrites au coût diminué du cumul des amortissements et des pertes de valeur. L'amortissement des immobilisations corporelles est comptabilisé à l'aide de la méthode de l'amortissement dégressif à taux constant aux taux qui suivent, à l'exception des améliorations locatives, qui sont amorties selon le mode linéaire :

Mobilier	20 %
Matériel	20 %
Automobiles	30 %
Équipement informatique	45 % – 55 %
Améliorations locatives	Durée la moins élevée entre la durée d'utilité et la durée du contrat de location

Les améliorations locatives en cours ne sont pas amorties tant que l'actif connexe n'est pas prêt à être mis en service.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Immobilisations incorporelles

Immobilisations incorporelles identifiables acquises

Les licences d'utilisation de logiciels achetées sont inscrites au coût et amorties selon le mode linéaire sur la durée de la licence.

L'amortissement des technologies logicielles acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises est calculé à l'aide du mode linéaire sur une durée d'utilité de quatre ans, et l'amortissement des relations clients acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises est calculé à l'aide du mode linéaire sur une durée d'utilité de trois ans.

Dépréciation des actifs non courants

La Société soumet ses immobilisations corporelles et ses immobilisations incorporelles à durée déterminée à un test de dépréciation lorsque les événements ou l'évolution des circonstances indiquent que la valeur comptable d'un actif ou groupe d'actifs pourrait ne pas être recouvrable. Si la Société détermine que la valeur comptable d'un actif ou groupe d'actifs pourrait ne pas être recouvrable en fonction des flux de trésorerie non actualisés estimés que devraient générer l'utilisation de l'actif ou du groupe d'actifs et sa sortie éventuelle, la Société comptabilise une perte de valeur correspondant à l'excédent de la valeur comptable par rapport à la juste valeur estimée de l'actif ou du groupe d'actifs.

Goodwill et dépréciation du goodwill

Le goodwill représente l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur estimée du montant net des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles identifiables acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises. Après la comptabilisation initiale, le goodwill est évalué au coût diminué du cumul des pertes de valeur éventuelles. Aux fins du test de dépréciation, le goodwill acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est attribué à l'unité génératrice de trésorerie (UGT) de la Société. Une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

La Société examine la valeur comptable du goodwill conformément à la Norme comptable internationale (IAS) 36, *Dépréciation d'actifs*, une fois l'an le 31 mars ou plus fréquemment si des événements ou un changement de circonstances indiquent qu'il est plus probable qu'improbable que la juste valeur du goodwill soit inférieure à sa valeur comptable. Une perte de valeur est déterminée en évaluant la valeur recouvrable de l'UGT de la Société. La valeur recouvrable de l'UGT est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de sortie et sa valeur d'utilité. Une analyse quantitative a été exécutée afin de déterminer la juste valeur diminuée des coûts de sortie pour l'UGT de la Société. La méthode et les hypothèses utilisées dans le cadre du test de dépréciation sont analysées en détail à la note 15.

Regroupements d'entreprises

La Société suit la méthode de l'acquisition pour comptabiliser les regroupements d'entreprises conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. Selon la méthode de l'acquisition, les actifs acquis et les passifs repris doivent être comptabilisés à leur juste valeur estimée à la date de l'acquisition d'entreprise. Les montants inclus dans les états consolidés du résultat net et du résultat global à titre de charges de rémunération liée à des acquisitions proviennent de regroupements d'entreprises effectués par la Société. Les coûts d'acquisition liés au maintien à l'emploi d'actionnaires existants doivent être comptabilisés en tant que charge de rémunération différée et amortis conformément aux modalités d'acquisition des droits établies dans l'entente d'acquisition. Par conséquent, ces coûts ne sont pas inclus dans la contrepartie totale relative au regroupement d'entreprises. Les charges de rémunération liée à des acquisitions ne donne lieu à aucune obligation en trésorerie ou dilution d'actions supplémentaire. Tous les autres coûts liés à l'acquisition sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont engagés.

Toute nouvelle information obtenue durant la période d'évaluation, soit au plus 12 mois après la date d'acquisition, à propos des faits et des circonstances qui prévalaient à la date d'acquisition, a une incidence sur la comptabilisation de l'acquisition.

Aide publique

L'aide publique, qui comprend principalement les crédits d'impôt à l'investissement et autres crédits d'impôt, est comptabilisée lorsqu'existe une assurance raisonnable qu'elle sera reçue et que toutes les conditions connexes seront respectées. Lorsqu'elle a trait à une charge, l'aide publique est comptabilisée en diminution de celle-ci sur la période nécessaire pour l'apparier systématiquement aux coûts qu'elle est censée subventionner.

Impôt sur le résultat

i) Impôt exigible

L'impôt exigible à payer se fonde sur le bénéfice imposable pour l'exercice. Le bénéfice imposable diffère du bénéfice présenté à l'état consolidé du résultat net et du résultat global en raison d'éléments de produits ou de charges qui sont imposables ou déductibles au cours d'autres périodes et d'éléments qui ne sont jamais imposables ou déductibles. Le passif d'impôt exigible de la Société est calculé aux taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la fin de la période de présentation de l'information financière.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

ii) Impôt différé

L'impôt différé est comptabilisé en fonction des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et passifs inscrits aux états financiers consolidés et les bases fiscales correspondantes utilisées dans le calcul du bénéfice imposable. Un passif d'impôt différé est comptabilisé pour toutes les différences temporaires imposables. Un actif d'impôt différé est comptabilisé pour toutes les différences temporaires déductibles dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable, auquel ces différences temporaires pourront être imputées, sera disponible. Aucun actif ou passif d'impôt différé n'est comptabilisé si les différences temporaires proviennent du goodwill ou de la comptabilisation initiale (sauf s'il s'agit d'un regroupement d'entreprises) d'autres actifs ou passifs dans le cadre d'une transaction qui n'affecte ni le bénéfice imposable ni le bénéfice comptable.

La valeur comptable de l'actif d'impôt différé est revue à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et est réduite dans la mesure où il n'est plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible pour permettre d'utiliser l'avantage de la totalité ou d'une partie de l'actif à recouvrer.

L'actif et le passif d'impôt différé sont évalués aux taux d'impôt dont l'application est attendue sur la période au cours de l'actif sera réalisé ou le passif réglé, sur la base des taux d'impôt (et des lois fiscales) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la fin de la période de présentation de l'information financière. L'évaluation du passif et de l'actif d'impôt différé reflète les conséquences fiscales qui résulteraient de la façon dont la Société s'attend, à la fin de la période de présentation de l'information financière, à recouvrer ou à régler la valeur comptable de cet actif ou passif.

L'actif et le passif d'impôt différé sont compensés s'il existe un droit juridiquement exécutoire de compenser l'actif d'impôt exigible et le passif d'impôt exigible lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même administration fiscale et si la Société a l'intention de régler le montant net de l'actif et du passif d'impôt exigible.

iii) Impôt exigible et différé pour la période

L'impôt exigible et l'impôt différé sont imputés en résultat net aux charges ou aux produits, sauf s'ils ont trait à des éléments comptabilisés hors résultat net (dans les autres éléments du résultat global ou directement dans le déficit), auquel l'impôt est également comptabilisé hors résultat net.

Provisions

Une provision est comptabilisée lorsque la Société a une obligation actuelle (juridique ou implicite) et a) l'obligation résulte d'un événement passé; b) il est plus probable qu'improbable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation; et c) le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. La charge liée à toute provision est comptabilisée à l'état du résultat net, déduction faite de tout remboursement.

Si la date de règlement attendue connue est d'au moins 12 mois postérieure à la date de comptabilisation, la provision est actualisée à l'aide d'un taux d'intérêt avant impôt courant qui tient compte du risque propre au passif. En cas d'actualisation, l'accroissement de la provision attribuable à l'écoulement du temps est comptabilisé à titre de charge financière. Les provisions sont examinées périodiquement et ajustées au besoin.

Contrats de location

Les contrats de location sont classés en tant que contrats de location-acquisition ou contrats de location simple. Le contrat qui transfère la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif est comptabilisé comme si l'actif avait été acquis et l'obligation, contractée, au début du contrat de location. Tous les contrats en cours sont comptabilisés à titre de contrats de location simple aux termes desquels les paiements de loyers sont comptabilisés en charges sur le mode linéaire au cours de la durée du contrat de location. Les incitatifs à la location sont amortis en réduction des charges sur le mode linéaire au cours de la durée du contrat de location connexe.

Régime d'options sur actions

La Société dispose d'un régime d'options sur actions et elle comptabilise tous les paiements fondés sur des actions, notamment les attributions d'options sur actions aux employés, à leur juste valeur respective. La juste valeur des options sur actions attribuées aux employés est estimée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes. La Société comptabilise une charge de rémunération à base d'actions au cours de la période d'acquisition de droits, sur la durée de la tranche d'actions visées. La Société estime également les déchéances et révise son estimation, au besoin, au cours des périodes ultérieures si le nombre réel de déchéances diffère de ces estimations. Toute contrepartie versée par les employés à l'exercice d'options sur actions et la portion correspondante portée au crédit du capital apporté supplémentaire sont imputées au capital-actions.

Le modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes qu'utilise la Société pour calculer la valeur des options a été élaboré pour estimer la juste valeur. Ce modèle exige également le recours à des hypothèses, notamment les attentes en ce qui a trait à la durée de vie de l'option, la volatilité, le taux d'intérêt sans risque et le rendement en dividende, qui affectent grandement les valeurs calculées.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

La durée de vie attendue de l'option est établie à l'aide d'une méthode basée sur la période devant s'écouler avant l'acquisition des droits et le calcul historique à compter de la date qui permet de calculer la durée de vie attendue en tenant compte de la période devant s'écouler avant l'acquisition des droits ainsi que la durée de vie réelle ou attendue d'une attribution en fonction de l'activité antérieure ou de la période résiduelle avant l'expiration des attributions en cours. Les échéances attendues sont établies en fonction des tendances antérieures. La volatilité attendue est établie à l'aide des données disponibles liées à des sociétés comparables, après ajustement compte tenu de facteurs comme le secteur d'activité, l'étape du cycle de vie, la taille et le levier financier. Le taux d'intérêt sans risque est établi en fonction du taux à la date d'attribution et d'annulation des titres du gouvernement canadien à coupon zéro assortis d'une durée résiduelle correspondant à la durée de vie attendue de l'option. Le rendement en dividende se fonde sur le prix d'exercice de l'option sur actions et le taux de rendement en dividende annuel attendu à la date d'attribution.

Information sectorielle

La fonction de principal décideur opérationnel de la Société comprend trois hauts dirigeants, soit le chef de la direction, le chef des finances et le président. Fonction de gestion la plus élevée, le principal décideur opérationnel est responsable de l'évaluation de la performance globale de Lightspeed, ainsi que de la prise de décisions opérationnelles comme l'attribution des ressources liées à l'exploitation, la priorisation des produits et la délégation de pouvoirs. La direction a déterminé que la Société est constituée d'un seul secteur opérationnel à présenter.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées sont classées à titre de passif financier si elles sont rachetables à une date précise ou au gré des actionnaires, ou si les versements de dividendes ne sont pas discrétionnaires. Les dividendes connexes sont comptabilisés en résultat net à titre de charge d'intérêts à mesure qu'ils s'accumulent.

Instruments financiers hybrides – Actions privilégiées rachetables

Les instruments financiers hybrides qu'émet la Société se composent d'actions privilégiées convertibles qui peuvent être converties en actions ordinaires au gré des porteurs, lorsque le nombre d'actions à émettre n'est pas fixe.

La composante « capitaux propres » de ces instruments est séparée du contrat d'emprunt hôte (actions privilégiées rachetables au gré des porteurs) et comptabilisée séparément si les risques et les caractéristiques économiques du contrat d'emprunt hôte et du dérivé incorporé (composantes « capitaux propres ») ne sont pas étroitement liés.

Instruments financiers dérivés et instruments financiers dérivés incorporés

La Société a émis des dérivés incorporés à l'égard de l'ensemble des catégories de ses actions privilégiées. Les dérivés incorporés sont séparés du contrat hôte et comptabilisés séparément si les risques et les caractéristiques économiques du contrat d'emprunt hôte et du dérivé incorporé ne sont pas étroitement liés, auquel cas un instrument distinct assorti des mêmes modalités que le dérivé incorporé correspondrait aux critères d'un dérivé et l'instrument combiné n'est pas évalué à la juste valeur par le biais du résultat net.

Perte par action

La perte par action de base est calculée en divisant la perte nette imputable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.

La perte par action diluée est calculée en divisant la perte nette imputable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, compte tenu de l'incidence des actions ordinaires en circulation potentiellement dilutives au cours de l'exercice. Cette méthode exige que la perte par action diluée soit calculée comme si la totalité des actions ordinaires potentiellement dilutives avaient été exercées à l'ouverture de l'exercice ou à la date d'émission si cette date est postérieure, selon le cas, et que les fonds ainsi obtenus (majorés d'un montant correspondant à la portion non amortie ayant trait à la charge de rémunération à base d'actions connexe) soient affectés à l'achat d'actions ordinaires de la Société à la juste valeur moyenne des actions ordinaires au cours de l'exercice.

Instruments financiers

Actifs financiers et passifs financiers

Un instrument financier est tout contrat qui donne lieu à un actif financier pour une entité et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour une autre entité. Les actifs financiers et les passifs financiers, y compris les dérivés, sont comptabilisés à l'état consolidé de la situation financière lorsque la Société devient partie aux dispositions contractuelles de l'instrument financier. À la comptabilisation initiale, tous

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

les instruments financiers sont évalués à la juste valeur. Lorsqu'il existe un écart entre la juste valeur de la contrepartie donnée ou reçue à la comptabilisation initiale et le montant établi à l'aide d'une technique d'évaluation, alors l'écart est comptabilisé en résultat à moins qu'il ne soit admissible à être comptabilisé à titre d'autre type d'actif ou de passif.

L'évaluation subséquente des instruments financiers se base sur leur classement comme il est indiqué ci-après. La détermination du classement dépend de la raison pour laquelle ont été acquis les instruments financiers et de leurs caractéristiques. Hormis dans des circonstances très restreintes, le classement ne peut changer après la comptabilisation initiale.

Instruments financiers à la juste valeur par le biais du résultat net

Les instruments financiers classés à la juste valeur par le biais du résultat net comprennent la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les actions privilégiées rachetables. Les instruments financiers à la juste valeur par le biais du résultat net sont comptabilisés à la juste valeur et les profits et pertes sont inscrits aux états consolidés du résultat net et du résultat global. La Société évalue si les instruments financiers dérivés incorporés doivent être séparés des contrats hôtes lorsque la Société devient initialement partie au contrat.

La trésorerie et les équivalents de trésorerie, la contrepartie éventuelle reprise dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et tous les instruments dérivés sont classés à la juste valeur par le biais du résultat net.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Les prêts et créances se composent principalement des débiteurs. Les prêts et créances sont comptabilisés au coût amorti à l'aide de la méthode du taux d'intérêt effectif. S'il existe une indication objective que les prêts et créances ont subi une perte de valeur (comme la probabilité d'insolvabilité ou d'importantes difficultés financières de la part du débiteur), le montant de la perte correspond à l'écart entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés actualisés au taux d'intérêt effectif de l'actif financier (c'est-à-dire le taux d'intérêt effectif calculé à la comptabilisation initiale). La valeur comptable de l'actif est réduite au moyen d'une réduction de valeur au titre de créances douteuses et la perte est comptabilisée à l'état consolidé du résultat net et du résultat global.

Si, au cours d'une période ultérieure, le montant de la perte de valeur diminue et que cette diminution peut être attribuée objectivement à un événement postérieur à la comptabilisation de la perte de valeur, la perte de valeur comptabilisée antérieurement est reprise au moyen d'un ajustement de la réduction de valeur au titre de créances douteuses. Toute reprise ultérieure d'une perte de valeur est comptabilisée à l'état consolidé du résultat net et du résultat global.

Conversion de devises

Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation

Le dollar US est la monnaie fonctionnelle et la monnaie de présentation de Lightspeed. Les éléments inscrits aux états financiers consolidés de la Société sont évalués dans la monnaie fonctionnelle, soit la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel l'entité exerce ses activités.

Les transactions en monnaie étrangère sont converties dans la monnaie fonctionnelle à l'aide des taux de change en vigueur à la date des transactions ou lorsque les éléments sont réévalués. Les profits et les pertes de change découlant du règlement de ces transactions et des variations des actifs et passifs monétaires libellés en devises aux taux de change en fin de période sont comptabilisés à l'état consolidé du résultat net et du résultat global.

Établissements à l'étranger

Les activités de la Société à l'étranger sont principalement exercées par l'entremise de ses filiales entièrement détenues, Lightspeed POS USA Inc., Alcmene s.a.r.l., Lightspeed POS Belgium BVBA, Lightspeed POS UK Ltd., Lightspeed Netherlands BV (anciennement SEOshop Group BV) et SEOshop GmbH (les filiales). Toutes les transactions sous-jacentes des filiales sont exécutées en tant que prolongement de la Société. Par conséquent, la monnaie fonctionnelle des activités des filiales est également le dollar US.

Nouvelles prises de position en comptabilité

L'IASB ou d'autres organismes de normalisation publient de nouvelles prises de position en comptabilité, que la Société adopte à la date de prise d'effet indiquée.

IFRS 9 – Instruments financiers

En juillet 2014, l'IASB a achevé le remplacement en trois volets d'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, par IFRS 9. Le premier volet, qui porte sur le classement et l'évaluation, met de l'avant une approche raisonnée à l'égard du classement des actifs financiers, en fonction des caractéristiques des flux de trésorerie et du modèle économique régissant la détention de l'actif. Cette approche unique, fondée

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

sur un ensemble de principes, remplace les obligations fondées sur des règles, lesquelles étaient de manière générale considérées trop complexes et difficiles d'application. Le deuxième volet, portant sur la dépréciation, présente un nouveau modèle fondé sur les pertes de crédit attendues qui exige une comptabilisation plus rapide des pertes de crédit attendues. Le troisième volet, qui vise la comptabilité de couverture, représente un remaniement important de la comptabilité de couverture en vue d'harmoniser le traitement comptable avec les activités de gestion des risques et de permettre aux entités de mieux rendre compte de ces activités dans leurs états financiers.

IFRS 9 comprend une disposition générale exigeant son application rétrospective, et une entité peut retraiter les chiffres des périodes antérieures s'il est possible de le faire sans l'utilisation de données acquises a posteriori. La société ne procédera pas au retraitement des chiffres des périodes antérieures, et tout ajustement de la valeur comptable des actifs financiers au 1^{er} avril 2018 sera constaté dans le déficit cumulé.

La principale incidence de l'adoption d'IFRS 9 touchera le calcul des pertes de valeur des créances clients, qui sera fondé sur le modèle des pertes de crédit attendues (« PCA ») au lieu d'être fondé sur les données antérieures comme c'était le cas en vertu des normes précédentes. En conséquence, le solde du compte de réduction de valeur au titre de créances douteuses de la Société diminuera, une réduction correspondante de 557 \$ étant portée au déficit cumulé pour l'ensemble des périodes antérieures au 31 mars 2018 à la date d'adoption. La Société a conclu que l'adoption de la norme n'a pas d'incidence en matière de classement des instruments financiers de la Société sur les états financiers consolidés.

IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2015, l'IASB a publié IFRS 15. Cette norme exige que l'entité comptabilise les produits des activités ordinaires découlant du transfert de biens ou services promis aux clients en fonction d'un montant qui rend compte de la contrepartie que l'entité s'attend à être en droit de recevoir en échange de ces biens et services. La norme aborde en particulier les contrats prévoyant plusieurs obligations de prestation ainsi que la comptabilisation de certains coûts d'obtention ou d'exécution de contrat à l'égard d'un client, et elle prévoit la présentation d'informations supplémentaires en ce qui concerne les produits et flux de trésorerie découlant de contrats avec des clients. Les règles visant la transition à cette nouvelle norme permettent à l'entité d'opter pour la méthode d'application rétrospective intégrale ou la méthode d'application rétrospective modifiée. La Société utilise la méthode d'application rétrospective modifiée pour l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2018. L'incidence de la nouvelle norme a donné lieu à l'incorporation à l'actif de frais de commission de 5 717 \$ pour l'ensemble des périodes antérieures au 31 mars 2018. Même si ces changements influenceront sur le calendrier de la comptabilisation en charges des frais de commission, il n'y aura aucun changement aux flux de trésorerie de la Société. La Société finalise la mise à jour des informations qui devront être présentées aux termes de la nouvelle norme pour l'exercice 2019.

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16. La nouvelle norme, qui représente une refonte de la façon dont les sociétés comptabilisent les contrats de location, énonce les principes que les deux parties à un contrat, soit le client (le preneur) et le fournisseur (le bailleur), appliquent en vue de fournir les informations pertinentes concernant les contrats de location d'une manière qui rend fidèlement compte de ces transactions. En vue d'atteindre cet objectif, le preneur est tenu de comptabiliser les actifs et les passifs découlant du contrat de location en suivant un modèle unique, alors qu'auparavant les contrats de location étaient classés, soit en tant que contrats de location-financement, soit en tant que contrats de location simple. La plupart des contrats de location seront comptabilisés à l'état consolidé de la situation financière de la Société. Certaines exemptions visent les contrats de location à court terme et les contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur. La Société prévoit que l'adoption d'IFRS 16 aura une incidence sur l'état consolidé de la situation financière et l'état consolidé du résultat net et du résultat global, car l'ensemble des contrats de location simple seront immobilisés et assortis d'obligations locatives correspondantes alors que les charges locatives seront remplacées par la dotation à l'amortissement visant le droit d'utiliser les biens connexes et la charge au titre des intérêts accumulés découlant du passif comptabilisé.

La Société est tenue d'appliquer cette norme rétrospectivement pour l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2019. Tous les contrats de location de la Société sont comptabilisés à titre de contrats de location simple, les charges locatives étant inscrites aux états consolidés du résultat net et du résultat global de la Société. La quasi-totalité des contrats de location simple devront être inscrits à l'état consolidé de la situation financière. La Société continue d'évaluer l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRIC 23 – Incertitude relativement aux traitements fiscaux

En juin 2017, l'IASB a publié IFRIC 23, qui traite de la détermination du bénéfice imposable (de la perte fiscale), des bases fiscales, des pertes fiscales non utilisées, des crédits d'impôt non utilisés et des taux d'impôt, lorsqu'il existe une incertitude relative aux traitements fiscaux aux termes d'IAS 12, *Impôts sur le résultat*. Cette interprétation traite de la question à savoir si les traitements fiscaux doivent être considérés isolément ou collectivement et examine les suppositions de l'entité à l'égard du contrôle des traitements fiscaux par l'administration fiscale en ce qui concerne le bénéfice imposable (la perte fiscale), les bases fiscales, les pertes fiscales non utilisées, les crédits d'impôt non utilisés ou le taux d'impôt. En ce qui concerne la Société, IFRIC 23 entre en vigueur pour l'exercice ouvert le 1^{er} avril 2019. Au terme de son examen, la Société a conclu que l'interprétation n'a aucune incidence sur ses états financiers consolidés.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

IFRIC 22 – Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée

En décembre 2016, l'IASB a publié IFRIC 22, qui stipule qu'une transaction en monnaie étrangère dans le cadre de laquelle la contrepartie est reçue ou versée avant la comptabilisation du bien, de la charge ou du produit connexes doit être fondée sur le taux de change en vigueur à la date de comptabilisation de l'actif lié au paiement anticipé ou du passif différé. Au terme de son examen, la Société a conclu que l'interprétation n'a aucune incidence significative sur ses états financiers consolidés.

4 Principales hypothèses et estimations comptables

Recours aux estimations

La préparation d'états financiers consolidés conformément aux IFRS oblige la direction à faire des estimations et à formuler des hypothèses qui touchent les montants présentés aux états financiers consolidés et dans les notes connexes. La direction examine ses estimations régulièrement en fonction des meilleures informations dont elle dispose relativement à la conjoncture actuelle et aux initiatives que peut prendre la Société à l'avenir. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Les principales estimations et hypothèses se présentent comme suit :

Dépréciation d'actifs non financiers

Le test de dépréciation de la Société à l'égard du goodwill se fonde sur les estimations en interne de la juste valeur diminuée des coûts de sortie et recourt à des modèles d'évaluation comme la méthode d'actualisation des flux de trésorerie. Les principales hypothèses sur lesquelles la direction a fondé sa détermination de la juste valeur diminuée des coûts de sortie comprennent les estimations visant les taux de croissance, les taux d'actualisation et les taux d'impôt. Ces estimations, notamment la méthode employée, peuvent avoir une incidence significative sur les valeurs respectives et, en bout de ligne, sur le montant de toute dépréciation du goodwill.

Lorsque les immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles sont soumises à un test de dépréciation, la détermination de la valeur recouvrable des actifs exige que la direction recoure à des estimations, facteur qui peut avoir une incidence significative sur les valeurs respectives et, en bout de ligne, sur le montant de toute dépréciation.

Juste valeur des actions privilégiées rachetables

L'évaluation de la juste valeur du passif financier dérivé incorporé et des actions privilégiées rachetables se fonde sur de nombreuses hypothèses et estimations qui peuvent avoir une incidence significative sur le montant comptabilisé du passif financier. L'incidence de changements importants apportés aux hypothèses et de l'examen des estimations est comptabilisée en résultat net pour la période au cours de laquelle surviennent les changements ou sont examinées les estimations, au besoin. Se reporter à la note 27 pour un complément d'information sur les hypothèses utilisées.

Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés conformément à la méthode de l'acquisition. La contrepartie transférée ainsi que les actifs et passifs identifiables et les passifs éventuels sont évalués à leur juste valeur. Selon la complexité de ces évaluations, la Société fait appel à des spécialistes indépendants ou établit la juste valeur en interne en utilisant les techniques d'évaluation appropriées, qui se fondent généralement sur une prévision du montant net total des flux de trésorerie actualisés futurs attendus. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses que formule la direction à l'égard du rendement futur des actifs connexes et des taux d'actualisation. La contrepartie éventuelle est évaluée à la juste valeur à l'aide d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie.

Provisions

La Société a inscrit des provisions visant les coûts qu'elle pourrait devoir engager au cours de périodes futures. Pour déterminer le montant de ces provisions, elle formule des hypothèses et effectue des estimations relativement aux taux d'actualisation et au coût attendu du règlement de ces obligations.

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

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

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

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

Paielements fondés sur des actions

La Société évalue le coût des transactions réglées en instruments de capitaux propres avec les employés en se basant sur la juste valeur des instruments connexes à la date d'attribution. L'estimation de la juste valeur des paiements fondés sur des actions nécessite la détermination du modèle d'évaluation le mieux adapté à l'attribution, laquelle repose sur les modalités et conditions de celle-ci. Il faut également formuler des hypothèses et choisir les données les plus pertinentes pour le modèle d'évaluation, notamment les prévisions relatives à l'option quant à sa durée, à sa volatilité et à son rendement en dividende. Se reporter à la note 25 pour un supplément d'information sur les hypothèses.

5 Regroupements d'entreprises

SEOshop

Le 21 août 2015, la Société a réalisé, par l'intermédiaire de sa filiale entièrement détenue Alcmene s.a.r.l., l'acquisition de la totalité des actions en circulation de SEOshop Group BV (SEOshop), fournisseur de solutions de commerce électronique infonuagiques qui permettent aux commerçants en ligne de créer et de gérer une vitrine numérique, pour une contrepartie totale de 29 002 \$.

La contrepartie totale se composait d'une tranche de 20 424 \$ en trésorerie et de 14 692 377 actions ordinaires de la Société d'une juste valeur de 8 578 \$. Aux termes de la convention d'achat d'actions, si les fondateurs partent sans motif valable, la Société a le droit de racheter pour une contrepartie symbolique au plus 9 593 486 actions ordinaires (actions ordinaires éventuelles) émises dans le cadre de cette transaction de la part des actionnaires vendeurs qui sont devenus des employés de la Société. Ce droit de rachat expire après une période de deux ans. Conformément à la méthode de l'acquisition relativement à la comptabilisation des regroupements d'entreprises, ces actions ordinaires éventuelles assorties d'une juste valeur of 5 075 \$ n'étaient pas incluses dans la contrepartie totale relative à l'acquisition de SEOshop mais ont plutôt été traitées comme une charge de rémunération liée à des acquisitions au titre des services postérieurs au regroupement, laquelle est comptabilisée à titre de rémunération liée à des acquisitions à l'état consolidé du résultat net et du résultat global.

	Prix d'acquisition	Charge de rémunération liée à des acquisitions	Contrepartie totale
Actions	3 503 \$	5 075 \$	8 578 \$
Trésorerie	20 424	—	20 424
	<u>23 927</u>	<u>5 075</u>	<u>29 002</u>

Le bilan et les résultats d'exploitation de SEOshop (dont la dénomination est maintenant Lightspeed Netherlands BV) ont été consolidés avec ceux de la Société à compter du 21 août 2015.

L'objet de l'acquisition était l'intégration d'un produit de commerce électronique à la gamme de produits actuelle de la Société.

L'acquisition a été comptabilisée à titre de regroupement d'entreprises à l'aide de la méthode de l'acquisition selon laquelle les actifs acquis et les passifs repris sont inscrits à la juste valeur. L'attribution du prix d'acquisition était fondée sur les meilleures estimations de la direction à l'égard de la juste valeur des actifs et des passifs de SEOshop au 21 août 2015.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Le tableau qui suit présente le résumé de la contrepartie versée et de la juste valeur estimative des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition.

Actif courant

Trésorerie	1 107 \$
Débiteurs	388
Charges payées d'avance et dépôts	14

	1 509
Immobilisations corporelles	44
Goodwill (note 15)	16 747
Technologie logicielle	8 135
Relations clients	2 663

Total de l'actif 29 098

Passif courant

Créditeurs et charges à payer	955
Produits différés	297

	1 252
Passif d'impôt différé	2 700
Emprunts à long terme	112

Total du passif 4 064

Juste valeur des actifs nets acquis 25 034

Moins la trésorerie acquise 1 107

Juste valeur des actifs nets acquis, diminuée de la trésorerie acquise 23 927

Contrepartie versée en actions ordinaires de la Société 3 503

Contrepartie versée en trésorerie 20 424

Le goodwill lié à l'acquisition de SEOshop se compose des synergies de l'utilisation de la technologie de SEOshop dans la gamme de produits de la Société, notamment la main-d'œuvre regroupée qui n'est pas admissible à une comptabilisation distincte.

6 Coût direct des produits

	2018	2017	2016
Coût des produits tirés de la vente de logiciels et de solutions de paiement			
Soutien	9 900 \$	8 424 \$	5 885 \$
Hébergement	1 669	1 684	1 569
Redevances	625	81	—
	12 194	10 189	7 454
Coût des services aux commerçants			
Matériel informatique et mise en œuvre	5 285	4 813	5 033
Total du coût direct des produits	<u>17 479</u>	<u>15 002</u>	<u>12 487</u>

Le soutien comprend tout service de soutien qu'offre la Société à ses clients, l'hébergement a trait à l'hébergement, au fonctionnement et à l'entretien des serveurs de la Société; les redevances sont des paiements versés aux fournisseurs de certains logiciels d'extension que vend la Société; le matériel a trait aux coûts relatifs au matériel vendu aux clients; et la mise en œuvre a trait aux services de mise en œuvre offerts aux clients.

7 Subventions publiques

L'aide publique comptabilisée en réduction des charges s'établit comme suit :

	2018	2017	2016
Coût des produits	243 \$	169 \$	333 \$
Frais de recherche et développement	3 140	1 178	1 465

L'aide publique comprend les crédits d'impôt à la recherche et développement, ainsi que des subventions et d'autres crédits.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

8 Rémunération des employés

Le total de la rémunération des employés, qui comprend les salaires et les avantages, s'est chiffré à 42 170 \$ pour 2018 (37 713 \$ en 2017; 28 755 \$ en 2016).

9 Perte par action

La Société a trois catégories d'actions ordinaires potentiellement dilutives : les actions privilégiées convertibles, les options sur actions et les bons de souscription. La perte par action diluée exclut toutes les actions potentiellement dilutives si leur effet est antidilutif. Du fait des pertes nettes subies, tous les titres potentiellement dilutifs ont été exclus du calcul de la perte par action diluée, car le fait de les inclure aurait eu un effet antidilutif; par conséquent, le nombre de base et dilué d'actions est le même pour les exercices clos les 31 mars 2018, 2017 et 2016. La totalité des actions privilégiées convertibles en circulation, des options sur actions en cours et des bons de souscription en cours pourraient avoir un effet dilutif sur la perte par action à l'avenir.

	2018	2017	2016
Actions ordinaires émises	117 467 619	116 183 329	115 458 834
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (de base et dilué)	116 585 875	115 780 871	111 858 652
Perte par action ordinaire – de base et diluée	(0,82)\$	(0,50)\$	(0,46)\$

Le nombre moyen pondéré de titres dilutifs potentiels qui n'est pas inclus dans le calcul des données par action après dilution du fait de leur effet antidilutif s'établit comme suit :

	2018	2017	2016
Actions privilégiées de catégorie A émises et en circulation	29 412 500	58 825 000	58 825 000
Actions privilégiées de catégorie B émises et en circulation	5 269 070	5 269 070	5 269 070
Actions privilégiées de catégorie C émises et en circulation	11 731 545	15 872 090	15 872 090
Actions privilégiées de catégorie D émises et en circulation	46 655 795	46 655 795	31 103 863
Actions privilégiées de catégorie E émises et en circulation	44 504 464	—	—
Options sur actions	17 605 678	17 137 391	14 292 110
Bons de souscription	320 610	245 610	245 610

10 Stocks

Les stocks passés en charges dans le coût direct des produits au cours de l'exercice clos le 31 mars 2018 se sont chiffrés à 4 860 \$ (4 320 \$ en 2017; 4 388 \$ en 2016).

11 Débiteurs

	2018	2017
Créances clients	5 951 \$	3 152 \$
Réduction de valeur au titre de créances douteuses	(1 822)	(731)
Total des créances clients	4 129	2 421
Montant à recevoir au titre des crédits d'impôt à la recherche et au développement (note 22)	2 973	1 911
Autres	22	18
Total des débiteurs	7 124	4 350

Les frais généraux et administratifs tiennent compte d'une charge de créances douteuses de 481 \$ pour l'exercice clos le 31 mars 2018 (1 222 \$ en 2017; 995 \$ en 2016).

12 Autres actifs courants

	2018	2017
Charges payées d'avance et dépôts	1 779 \$	1 168 \$
Autres	21	681
Total des autres actifs courants	1 800	1 849

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

13 Immobilisations corporelles

2018

	<u>Mobilier</u>	<u>Matériel</u>	<u>Automobiles</u>	<u>Équipement informatique</u>	<u>Améliorations locatives</u>	<u>Améliorations locatives en cours</u>	<u>Total</u>
Coût							
Au 31 mars 2017	785 \$	1 320 \$	77 \$	2 090 \$	3 529 \$	114 \$	7 915 \$
Ajouts	170	43	4	466	247	7	937
Mises hors service et sorties	—	(6)	(60)	—	(54)	—	(120)
Au 31 mars 2018	<u>955</u>	<u>1 357</u>	<u>21</u>	<u>2 556</u>	<u>3 722</u>	<u>121</u>	<u>8 732</u>
Cumul des amortissements							
Au 31 mars 2017	242	561	56	1 520	524	—	2 902
Ajouts	125	124	5	481	453	—	1 196
Mises hors service et sorties	—	(1)	(46)	—	(43)	—	(97)
Au 31 mars 2018	<u>367</u>	<u>684</u>	<u>15</u>	<u>2 001</u>	<u>934</u>	<u>—</u>	<u>4 001</u>
Valeur comptable nette au 31 mars 2018	<u>588</u>	<u>673</u>	<u>6</u>	<u>555</u>	<u>2 788</u>	<u>121</u>	<u>4 731</u>

2017

	<u>Mobilier</u>	<u>Matériel</u>	<u>Automobiles</u>	<u>Équipement informatique</u>	<u>Améliorations locatives</u>	<u>Améliorations locatives en cours</u>	<u>Total</u>
Coût							
Au 31 mars 2016	667 \$	1 216 \$	78 \$	1 507 \$	2 023 \$	6 \$	5 497 \$
Ajouts	118	104	(1)	583	1 506	108	2 418
Au 31 mars 2017	<u>785</u>	<u>1 320</u>	<u>77</u>	<u>2 090</u>	<u>3 529</u>	<u>114</u>	<u>7 915</u>
Cumul des amortissements							
Au 31 mars 2016	147	403	47	1 088	212	—	1 897
Ajouts	95	158	9	432	312	—	1 006
Au 31 mars 2017	<u>242</u>	<u>561</u>	<u>56</u>	<u>1 520</u>	<u>524</u>	<u>—</u>	<u>2 903</u>
Valeur comptable nette au 31 mars 2017	<u>543</u>	<u>759</u>	<u>21</u>	<u>570</u>	<u>3 005</u>	<u>114</u>	<u>5 012</u>

14 Immobilisations incorporelles

2018

	<u>Technologies logicielles acquises</u>	<u>Relations clients</u>	<u>Total</u>
Coût			
Au 31 mars 2017	15 744 \$	2 663 \$	18 407 \$
Ajouts	548	—	548
Au 31 mars 2018	<u>16 292</u>	<u>2 663</u>	<u>18 955</u>
Cumul des amortissements			
Au 31 mars 2017	9 508	1 429	10 937
Ajouts	3 044	887	3 931
Au 31 mars 2018	<u>12 552</u>	<u>2 316</u>	<u>14 868</u>
Valeur comptable nette au 31 mars 2018	<u>3 740</u>	<u>347</u>	<u>4 087</u>

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016
(en milliers de dollars US)

2017

	Technologies logicielles acquises	Relations clients	Total
Coût			
Au 31 mars 2016	15 727 \$	2 663 \$	18 390 \$
Ajouts	17	—	17
Au 31 mars 2017	15 744	2 663	18 407
Cumul des amortissements			
Au 31 mars 2016	5 594	542	6 136
Ajouts	3 914	887	4 801
Au 31 mars 2017	9 508	1 429	10 937
Valeur comptable nette au 31 mars 2017	6 236	1 234	7 470

La dotation à l'amortissement pour les quatre prochains exercices s'établit comme suit :

2019	2 906 \$
2020	934
2021	141
2022	106

Le total de la dotation à l'amortissement visant les immobilisations incorporelles identifiables acquises pour chacun des exercices clos les 31 mars 2018, 2017 et 2016 est inscrit aux états consolidés du résultat net et du résultat global à titre de charge d'exploitation.

15 Goodwill

Analyse de dépréciation

Les principales hypothèses suivantes ont été utilisées pour déterminer les valeurs recouvrables relativement aux tests de dépréciation effectués aux 31 mars 2018 et 2017 :

	Taux d'actualisation	Taux de croissance perpétuel
UGT Lightspeed	25 %	30 %

La juste valeur se fonde sur le modèle d'actualisation des flux de trésorerie qui repose sur plusieurs hypothèses clés utilisées dans le test de dépréciation visant le goodwill. Aux fins de l'évaluation, le BAIIA ajusté a été établi à l'aide d'une projection quinquennale en fonction de données de fin d'exercice réelles et des meilleures estimations de la direction. Une valeur finale a été calculée en fonction des produits, avec un coût du capital moyen pondéré tenant compte de l'évaluation de marché courante utilisée. Le coût des ventes hypothétique a été établi à 2,5 % de la juste valeur. La valeur d'entreprise (valeur comptable) a été comparée à la valeur actualisée nette dans le cadre du test de dépréciation. Les tests effectués à l'égard de l'UGT ont démontré que le goodwill n'a subi aucune dépréciation pour les exercices clos les 31 mars 2018 et 2017.

Les facteurs utilisés dans le cadre de l'analyse de dépréciation sont assujettis à une incertitude inhérente. La direction estime s'être basée sur des estimations et hypothèses raisonnables pour déterminer la juste valeur de l'UGT. Si les résultats réels ne concordent pas avec ces estimations et hypothèses, le goodwill pourrait être surévalué, facteur qui pourrait donner lieu à l'inscription d'une charge de dépréciation aux états financiers consolidés.

Sensibilité des valeurs recouvrables

La variation du taux d'actualisation ou du taux de croissance perpétuel utilisés dans les tests les plus récents qui serait nécessaire pour recouvrer la valeur comptable de l'UGT a été examinée. Comme la valeur d'entreprise (valeur comptable) de l'UGT était négative aux 31 mars 2018 et 2017, aucune perte de valeur ne peut être subie, même si la moyenne pondérée du coût du capital ou du taux de croissance perpétuel augmentait.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

16 Autres actifs non courants

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Dépôts à long terme	493 \$	265 \$
Autres actifs non courants	221	73
Total des autres actifs non courants	<u>714</u>	<u>338</u>

17 Créiteurs et charges à payer

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Dettes fournisseurs	3 418 \$	3 376 \$
Charge accumulée au titre de la rémunération et des avantages	5 041	3 914
Taxes de vente à payer	133	270
Cotisations sociales à payer sur la rémunération à base d'actions	303	240
Autres	58	121
Total des créiteurs et charges à payer	<u>8 953</u>	<u>7 921</u>

18 Facilité de crédit

Dans le cadre du financement lié aux actions de série E (note 20), la Société a conclu une facilité de crédit avec Silicon Valley Bank, qui prévoit une marge de 15 000 \$ au titre du fonds de roulement au taux préférentiel américain publié par le Wall Street Journal, majoré de 0,50 %. Au 31 mars 2018, le taux d'intérêt effectif était de 5,25 % et aucun prélèvement n'avait été effectué sur cette facilité de crédit.

19 Autres passifs non courants

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Incitatifs à la location différés (note 23)	1 423 \$	1 274 \$
Cotisations sociales à payer sur la rémunération à base d'actions	94	59
Autres	191	207
Total des autres passifs non courants	<u>1 708</u>	<u>1 540</u>

20 Capital-actions (y compris les actions privilégiées rachetables)

Le capital-actions de la Société se compose d'actions ordinaires, d'actions privilégiées de catégorie A (y compris les catégories A-1 et A-2), d'actions privilégiées de catégorie B, d'actions privilégiées de catégorie C, d'actions privilégiées de catégorie D et d'actions privilégiées de catégorie E. La Société est autorisée à émettre :

- un nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale
- 58 825 000 actions privilégiées de catégorie A, sans valeur nominale
- 6 059 570 actions privilégiées de catégorie B, sans valeur nominale
- 23 005 000 actions privilégiées de catégorie C, sans valeur nominale
- 47 682 547 actions privilégiées de catégorie D, sans valeur nominale
- 89 008 928 actions privilégiées de catégorie E, sans valeur nominale

Actions ordinaires

Les porteurs ont le droit de recevoir des dividendes lorsque le conseil d'administration en déclare.

Les porteurs ont le droit de recevoir le reliquat des biens de la Société à sa liquidation ou dissolution, avec les porteurs d'actions des autres catégories ayant le droit de recevoir le reliquat des biens.

Actions privilégiées

Aucun dividende ne peut être versé à l'égard d'actions d'autres catégories à moins que le même dividende (après conversion) ne soit versé à l'égard des actions privilégiées. Les porteurs d'actions privilégiées de catégorie A-2 peuvent choisir de recevoir tout dividende avant les porteurs

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

d'actions privilégiées de catégorie A-1. Les actions privilégiées de catégories B, C, et D prennent rang égal entre elles en ce qui concerne le versement de dividendes.

À la liquidation réelle ou réputée de la Société ou à sa dissolution (y compris sa vente),

- les porteurs d'actions privilégiées de catégorie A ont droit à un privilège en cas de liquidation égal à 0,50998725 \$ par action majoré de tout dividende déclaré mais non versé;
- les porteurs d'actions privilégiées de catégorie B ont droit à un privilège en cas de liquidation égal à 0,948933 \$ ou au montant qui serait reçu si les actions privilégiées de catégorie B étaient converties en actions ordinaires immédiatement avant la liquidation si ce montant est supérieur, dans chaque cas majoré de tout dividende déclaré mais non versé;
- les porteurs d'actions privilégiées de catégorie C ont droit à un privilège en cas de liquidation égal à 1,08681376 \$ ou au montant qui serait reçu si les actions privilégiées de catégorie C étaient converties en actions ordinaires immédiatement avant la liquidation si ce montant est supérieur, dans chaque cas majoré de tout dividende déclaré mais non versé;
- les porteurs d'actions privilégiées de catégorie D ont droit à un privilège en cas de liquidation égal à 1,258322 \$ ou au montant qui serait reçu si les actions privilégiées de catégorie D étaient converties en actions ordinaires immédiatement avant la liquidation si ce montant est supérieur, dans chaque cas majoré de tout dividende déclaré mais non versé;
- les porteurs d'actions privilégiées de catégorie E ont droit à un privilège en cas de liquidation égal à 1,60462389 \$ ou au montant qui serait reçu si les actions privilégiées de catégorie E étaient converties en actions ordinaires immédiatement avant la liquidation si ce montant est supérieur, dans chaque cas majoré de tout dividende déclaré mais non versé; les porteurs d'actions privilégiées de catégorie E ont droit au paiement avant tous les autres actionnaires de la Société;
- lorsque les actifs disponibles aux fins de distribution ne suffisent pas à payer le montant intégral, les porteurs de toutes les catégories d'actions privilégiées se partagent de façon proportionnelle les actifs disponibles aux fins de distribution.

Les actions privilégiées sont convertibles en actions ordinaires au gré du porteur. Toutes les actions privilégiées sont converties automatiquement en cas de premier appel public à l'épargne (PAPE) ou en cas de choix d'une majorité des porteurs d'actions privilégiées. Le taux de conversion initiale est de 1 pour 1. Le taux de conversion est ajusté au titre des fractionnements d'actions et des émissions avec effet dilutif. Le taux de conversion est assujéti à la protection du prix moyen pondéré en cas d'émissions d'actions futures à un prix inférieur au prix de conversion respectif alors en vigueur.

Les actions privilégiées sont également rachetables (note 21).

Exercice 2018

Le 2 octobre 2017, la Société a conclu une entente avec un actionnaire en vue d'échanger 2 735 138 actions ordinaires, ainsi que des actions privilégiées de séries A-1, A-2 et C en circulation en échange de 76 544 948 actions privilégiées de série E évaluées à 122 825 \$ (financement lié aux actions de série E). À la même date, la Société a également émis 12 463 980 actions privilégiées de série E pour un produit net en trésorerie de 20 000 \$.

Bons de souscription

Dans le cadre du financement lié aux actions de série E, la Société a émis des bons de souscription à Silicon Valley Bank, qui procure à la contrepartie le droit d'acheter 150 000 actions ordinaires au prix de 1,00 \$ par action. La juste valeur de ces bons de souscription a été estimée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes.

Exercice 2017

Le 1^{er} avril 2016, la Société a conclu une entente avec DHI Dasilva Holdings, Inc. (DHI), actionnaire de la Société, aux termes de laquelle DHI a accordé à la Société le droit conditionnel d'acquérir au plus 1 300 126 actions ordinaires de la Société en contrepartie de 0,74 \$ par action. La Société a conclu une entente semblable le 22 août 2014 avec son chef de la direction et avec DHI, aux termes de laquelle la Société a obtenu un droit éventuel auprès de DHI d'acquérir un maximum de 3 318 200 actions ordinaires ou options d'achat d'actions ordinaires pour une contrepartie nominale par action. Dans chaque cas, l'objectif de ces ententes était de veiller à ce que le chef de la direction de la Société absorbe l'effet dilutif découlant de l'exercice des options sur actions pour les autres actionnaires de la Société. Étant donné que ce droit de rachat dépend de l'exercice d'options futures par des employés, la Société procédera au rachat seulement si sont réunies certaines conditions.

Exercice 2016

En septembre 2015, la Société a émis 46 655 795 actions privilégiées de catégorie D pour un produit net en trésorerie de 58 522 \$.

21 Actions privilégiées rachetables (au gré des porteurs)

Les actions privilégiées sont rachetables au moyen d'un avis écrit à la majorité des porteurs d'actions privilégiées en circulation au plus tôt à la date qui tombe cinq ans et un jour après la première émission de la catégorie respective d'actions privilégiées sous réserve de modification. Les

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

actions privilégiées de chaque catégorie doivent être rachetées par la Société en trésorerie moyennant un prix par action égal au prix d'émission initial par action, majoré de tout dividende connexe déclaré mais non versé, ou à la juste valeur de marché d'une action privilégiée de cette catégorie à la date à laquelle la Société reçoit la demande de rachat si ce montant est supérieur.

La Société inscrit les actions privilégiées rachetables à la valeur actualisée du montant du rachat qui correspond :

- à la valeur actualisée de la somme du prix d'émission initial et des dividendes actuellement déclarés mais non versés; ou
- à la juste valeur des actions ordinaires sous-jacentes après conversion si ce montant est supérieur.

Les dérivés incorporés aux actions privilégiées rachetables correspondent aux mécanismes de conversion et de rachat et ils n'ont pas été évalués séparément, car l'option de rachat est un élément qui donne lieu à l'existence de la composante passif et le mécanisme de conversion donne lieu à l'incorporation de la juste valeur des actions ordinaires sous-jacentes à la base d'évaluation de la composante passif. La composante passif doit être évaluée à la juste valeur. Il n'y a donc aucune raison pratique d'évaluer et de comptabiliser séparément les dérivés incorporés qui auraient été évalués à titre de reliquat du produit brut diminué de la composante passif.

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Actions émises et payées		
Aucune action privilégiée de catégorie A émise et en circulation, 58 825 000 actions autorisées (58 825 000 en 2017)	— \$	75 100 \$
5 269 070 actions privilégiées de catégorie B émises et en circulation, 6 059 570 actions autorisées (5 269 070 en 2017)	7 851	6 709
7 591 000 actions privilégiées de catégorie C émises et en circulation, 23 005 000 actions autorisées (15 872 090 en 2017)	11 336	21 374
46 655 795 actions privilégiées de catégorie D émises et en circulation, 47 682 547 actions autorisées (46 655 795 en 2017)	70 294	67 496
89 008 928 actions privilégiées de catégorie E émises et en circulation, 89 008 928 actions autorisées (néant en 2017)	161 403	—
	<u>250 884</u>	<u>170 679</u>

22 Impôt sur le résultat

La charge d'impôt comprend les composantes suivantes :

	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Exigible			
États-Unis	35 \$	67 \$	78 \$
Autres	78	27	22
	<u>113</u>	<u>94</u>	<u>99</u>
Différé			
Canada	14 996	5 070	4 121
États-Unis	158	49	(419)
Belgique	(305)	(289)	(724)
Pays-Bas	(716)	(730)	(447)
	<u>14 133</u>	<u>4 100</u>	<u>2 531</u>
Total de la charge d'impôt	<u>14 246</u>	<u>4 194</u>	<u>2 631</u>

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

La charge d'impôt présentée, qui comprend les impôts étrangers, diffère du montant de la charge d'impôt calculée en appliquant les taux prévus par la loi au Canada de la façon suivante :

	2018	2017	2016
Produit d'impôt au taux d'impôt prévu par la loi	(21 941)\$	(14 519)\$	(12 936)\$
Incidence de l'écart de taux des administrations étrangères	(665)	(562)	(305)
Déduction aux termes de l'alinéa 110 (1) k)	(13 909)	(4 759)	(3 873)
Rémunération à base d'actions non déductible	643	1 075	983
Impôt différé lié à l'impôt en vertu de la Partie VI.1	14 996	5 070	4 121
Autres charges (crédits) non déductibles et montants non imposables	649	(32)	1 221
Variation des avantages fiscaux non comptabilisés des actifs d'impôt différé	16 558	12 329	9 408
Ajustement au titre des actions privilégiées	16 036	5 439	4 425
Incidence des variations des taux d'impôt différés et autres	1 879	153	(413)
Total de la charge d'impôt	14 246	4 194	2 631

L'impôt différé traduit l'incidence fiscale nette des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et des passifs aux fins de présentation de l'information financière et les montants utilisés aux fins fiscales. Les principales composantes de l'actif et du passif d'impôt différé de la Société s'établissent comme suit :

	2018	2017
Actif d'impôt différé		
Immobilisations corporelles	92 \$	— \$
Pertes autres qu'en capital reportées en avant	97	—
Autres	152	244
Total de l'actif d'impôt différé	341	244
Passif d'impôt différé		
Immobilisations corporelles	—	(59)
Immobilisations incorporelles	(1 014)	(1 717)
Impôt en vertu de la Partie VI.1	(29 944)	(14 948)
Total du passif d'impôt différé	(30 958)	(16 724)
Passif d'impôt différé, montant net	(30 617)	(16 480)
Présenté comme à l'état consolidé de la situation financière :		
Actif d'impôt différé	276	453
Passif d'impôt différé	(30 893)	(16 933)
Passif d'impôt différé, montant net	(30 617)	(16 480)

Au cours des périodes précédentes, la Société avait émis des actions privilégiées imposables. Conformément à la loi fiscale canadienne, tout dividende versé sur ces actions privilégiées est soumis à un impôt particulier (Partie VI.1) à un taux de 25 %. Cet impôt est admissible à une déduction fiscale équivalant à 3,5 fois le montant de l'impôt de la Partie VI.1 versé (déduction en vertu de l'alinéa 110(1)(k)). L'incidence de la déduction est prise en compte dans le rapprochement du taux d'imposition effectif.

2018

	Solde au 31 mars 2017	Imputé (crédité) à l'état consolidé du résultat net	Change	Solde au 31 mars 2018
Actif (passif) d'impôt différé – historique				
Immobilisations corporelles	(59)\$	151 \$	— \$	92 \$
Immobilisations incorporelles	(1 717)	703	—	(1 014)
Impôt en vertu de la Partie VI.1	(14 948)	(14 996)	—	(29 944)
Pertes autres qu'en capital reportées en avant	—	97	—	97
Autres	244	(88)	(4)	152
Passif d'impôt différé, montant net	(16 480)	(14 133)	(4)	(30 617)

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Étant donné les pertes récentes de la Société au Canada, aucun actif d'impôt différé n'a été comptabilisé.

La Société a accumulé des frais de recherche et développement de 8 187 \$ (6 421 \$ en 2017) aux fins de l'impôt sur le résultat fédéral au Canada et de 8 509 \$ (6 743 \$ en 2017) aux fins de l'impôt sur le résultat provincial au Canada. Ces frais sont disponibles en vue de réduire le bénéfice imposable futur, et la période de report en avant connexe est illimitée.

Au 31 mars 2018, la Société a accumulé des reports en avant de pertes autres qu'en capital aux paliers fédéral et provincial au Canada de 48 114 \$ et de 47 818 \$, respectivement (42 757 \$ et 42 460 \$ en 2017) qui sont disponibles pour réduire le bénéfice imposable futur. Ces reports en avant de pertes commencent à expirer en 2034. En outre, au 31 mars 2018, la Société disposait de pertes en capital aux paliers fédéral et provincial de 43 \$ lesquelles ne sont assorties d'aucune date d'expiration. La Société dispose de reports en avant de pertes autres qu'en capital de 20 160 \$ en Belgique qui sont disponibles pour réduire le bénéfice imposable futur indéfiniment. La Société dispose également de reports en avant de pertes autres qu'en capital de 6 594 \$ aux Pays-Bas qui commencent à expirer en 2024. Les avantages fiscaux des pertes autres qu'en capital au Canada, en Belgique et aux Pays-Bas n'ont pas été comptabilisés. La Société dispose également de reports en avant de pertes autres qu'en capital de 462 \$ aux États-Unis, lesquels commencent à expirer en 2035, à l'égard desquels l'avantage est comptabilisé.

La Société a accumulé des différences temporaires déductibles de 2 233 \$ (5 100 \$ en 2017) aux fins de l'impôt canadien. L'avantage fiscal de ces différences temporaires n'a pas été comptabilisé.

La variation du taux d'impôt prévu par la loi est principalement attribuable à la baisse annuelle de 0,1 % du taux d'impôt du Québec sur une période de cinq ans, lequel passe de 11,9 % à 11,5 %.

Aide publique

La Société a engagé des frais de recherche et développement et des frais de développement de commerce électronique qui sont admissibles à des crédits d'impôt. Les crédits d'impôt comptabilisés se fondent sur l'estimation que fait la direction des montants qui devraient être recouverts et sont assujettis à la vérification de l'administration fiscale. Par conséquent, ces montants pourraient varier. Pour l'exercice clos le 31 mars 2018, la Société a comptabilisé une provision au titre des crédits d'impôt remboursables au Canada de 3 254 \$ (1 347 \$ en 2017). Ce montant a été comptabilisé en réduction des frais de recherche et développement et des frais de développement de commerce électronique pour l'exercice.

Au 31 mars 2018, la Société dispose de crédits d'impôt à l'investissement non remboursables au palier fédéral au Canada de 875 \$ (848 \$ en 2017) relativement à des frais de recherche et développement qui peuvent être affectés à la réduction du passif d'impôt exigible fédéral et provincial au Canada au cours d'exercices futurs. Ces crédits d'impôt à l'investissement non remboursables commencent à expirer en 2033. La Société dispose également d'un crédit d'impôt lié au commerce électronique non remboursable de 490 \$ qui expire à diverses dates à compter de 2035.

Les avantages de ces crédits d'impôt à l'investissement non remboursables n'ont pas été comptabilisés aux états financiers consolidés.

2017

	Solde au 31 mars 2016	Imputé (crédité) à l'état consolidé du résultat net	Solde au 31 mars 2017
Actif (passif) d'impôt différé – historique			
<i>Actifs</i>			
Immobilisations corporelles	(79)\$	20 \$	(59)\$
Immobilisations incorporelles	(2 704)	987	(1 717)
Impôt en vertu de la Partie VI.1	(9 878)	(5 070)	(14 948)
Autres	281	(37)	244
Passif d'impôt différé, montant net	(12 380)	(4 100)	(16 480)

Étant donné les pertes récentes de la Société au Canada, aucun actif d'impôt différé n'a été comptabilisé.

La Société a accumulé des frais de recherche et développement de 3 727 \$ (1 029 \$ en 2016) aux fins de l'impôt sur le résultat fédéral au Canada et de 3 762 \$ (1 051 \$ en 2016) aux fins de l'impôt sur le résultat provincial au Canada. Ces frais sont disponibles en vue de réduire le bénéfice imposable futur et la période de report en avant connexe est illimitée.

Au 31 mars 2017, la Société a accumulé des reports en avant de pertes autres qu'en capital aux paliers fédéral et provincial au Canada de 42 183 \$ et de 42 147 \$, respectivement (31 137 \$ et 31 111 \$ en 2016) qui sont disponibles pour réduire le bénéfice imposable futur. Ces reports en avant de pertes commencent à expirer en 2034. En outre, au 31 mars 2017, la Société disposait de pertes en capital aux paliers fédéral et provincial de 43 \$, lesquelles ne sont assorties d'aucune date d'expiration. L'avantage fiscal de ces pertes n'a pas été comptabilisé. La Société dispose également de reports en avant de pertes autres qu'en capital qui sont disponibles pour réduire le bénéfice imposable futur, soit 14 010 \$ en Belgique et 3 928 \$ aux Pays-Bas. Ces reports en avant de pertes ne sont assortis d'aucune date d'expiration.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

La Société a accumulé des différences temporaires déductibles de 5 100 \$ (4 996 \$ en 2016) aux fins de l'impôt canadien. L'avantage fiscal de ces différences temporaires n'a pas été comptabilisé.

La variation du taux d'impôt prévu par la loi est principalement attribuable à la baisse annuelle de 0,1 % du taux d'impôt du Québec sur une période de cinq ans, lequel passe de 11,9 % à 11,5 %.

Aide publique

La Société a engagé des frais de recherche et développement et des frais de développement de commerce électronique qui sont admissibles à des crédits d'impôt. Les crédits d'impôt comptabilisés se fondent sur l'estimation que fait la direction des montants qui devraient être recouvrés et sont assujettis à la vérification de l'administration fiscale. Par conséquent, ces montants pourraient varier. Pour l'exercice clos le 31 mars 2017, la Société a comptabilisé une provision au titre des crédits d'impôt remboursables au Canada de 1 347 \$ (1 798 \$ en 2016). Ce montant a été comptabilisé en réduction des frais de recherche et développement et des frais de développement de commerce électronique pour l'exercice.

Au 31 mars 2017, la Société dispose de crédits d'impôt à l'investissement non remboursables au palier fédéral au Canada de 848 \$ (152 \$ en 2016) relativement à des frais de recherche et développement qui peuvent être affectés à la réduction du passif d'impôt exigible fédéral et provincial au Canada au cours d'exercices futurs. Ces crédits d'impôt à l'investissement non remboursables commencent à expirer en 2033. La Société dispose également d'un crédit d'impôt lié au commerce électronique non remboursable de 445 \$ qui expire à diverses dates à compter de 2026.

Les avantages de ces crédits d'impôt à l'investissement non remboursables n'ont pas été comptabilisés aux états financiers consolidés.

2016

	Solde au 31 mars 2015	Imputé (crédité) à l'état consolidé du résultat net	Acquisitions d'entreprises	Solde au 31 mars 2016
Actif (passif) d'impôt différé – historique				
<i>Actifs</i>				
Immobilisations corporelles	(21)\$	(58)\$	— \$	(79)\$
Immobilisations incorporelles	(693)	688	(2 699)	(2 704)
Impôt en vertu de la Partie VI.1	(5 757)	(4 121)	—	(9 878)
Autres	(679)	960	—	281
Passif d'impôt différé – montant net	(7 150)	(2 531)	(2 699)	(12 380)

Étant donné les pertes récentes de la Société au Canada, aucun actif d'impôt différé n'a été comptabilisé.

La Société a accumulé des frais de recherche et développement de 1 029 \$ (536 \$ en 2015) aux fins de l'impôt sur le résultat fédéral au Canada et de 1 051 \$ (559 \$ en 2015) aux fins de l'impôt sur le résultat provincial au Canada. L'avantage fiscal de ces frais n'a pas été comptabilisé. Ces frais sont disponibles en vue de réduire le bénéfice imposable futur et la période de report en avant connexe est illimitée.

Au 31 mars 2016, la Société a accumulé des reports en avant de pertes autres qu'en capital aux paliers fédéral et provincial au Canada de 31 137 \$ et de 31 111 \$, respectivement (8 217 \$ et 8 278 \$ en 2015) qui sont disponibles pour réduire le bénéfice imposable futur. Ces reports en avant de pertes commencent à expirer en 2034. En outre, au 31 mars 2016, la Société disposait de pertes en capital aux paliers fédéral et provincial de 55 \$, lesquelles ne sont assorties d'aucune date d'expiration. L'avantage fiscal de ces pertes n'a pas été comptabilisé. La Société dispose également de reports en avant de pertes autres qu'en capital qui sont disponibles pour réduire le bénéfice imposable futur, soit de 5 324 \$ en Belgique et de 2 065 \$ aux Pays-Bas. Ces reports en avant de pertes ne sont assortis d'aucune date d'expiration.

La Société a accumulé des différences temporaires déductibles de 4 996 \$ (13 400 \$ en 2015) aux fins de l'impôt canadien. L'avantage fiscal de ces différences temporaires n'a pas été comptabilisé.

La variation du taux d'impôt prévu par la loi est principalement attribuable à la baisse annuelle de 0,1 % du taux d'impôt du Québec sur une période de cinq ans, lequel passe de 11,9 % à 11,5 %.

Aide publique

La Société a engagé des frais de recherche et développement et des frais de développement de commerce électronique qui sont admissibles à des crédits d'impôt. Les crédits d'impôt comptabilisés se fondent sur l'estimation que fait la direction des montants qui devraient être recouvrés et sont assujettis à la vérification de l'administration fiscale. Par conséquent, ces montants pourraient varier. Pour l'exercice clos le 31 mars 2016, la Société a comptabilisé une provision au titre des crédits d'impôt remboursables au Canada de 1 798 \$ (237 \$ en 2016). Ce montant a été comptabilisé en réduction des frais de recherche et développement pour l'exercice.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Au 31 mars 2016, la Société dispose de crédits d'impôt à l'investissement non remboursables au palier fédéral au Canada de 152 \$ (155 \$ en 2015) relativement à des frais de recherche et développement qui peuvent être affectés à la réduction du passif d'impôt exigible fédéral et provincial au Canada au cours d'exercices futurs. Ces crédits d'impôt à l'investissement non remboursables commencent à expirer en 2031.

Les avantages de ces crédits d'impôt à l'investissement non remboursables n'ont pas été comptabilisés aux états financiers consolidés.

23 Engagements

La Société loue des locaux à bureaux, et son bail principal vise son siège social sis au 700, rue Saint-Antoine Est à Montréal, au Canada. Ce contrat de location couvre une période de 10 ans qui a débuté le 1^{er} avril 2015. La Société a reçu des incitatifs à la location sous forme d'allocations au titre de l'aménagement et de périodes de franchise de loyer. Le contrat de location prévoit également des augmentations de loyer qui ne sont pas tributaires d'événements futurs. Par conséquent, les paiements de loyer sont comptabilisés sur le mode linéaire pour la durée intégrale du contrat de location.

La Société a également des bureaux aux États-Unis, aux Pays-Bas, en Belgique, en Australie et au Royaume-Uni.

La Société loue également du matériel.

Les paiements minimaux annuels au titre de ces contrats de location simple s'établissent comme suit :

2019	2 570 \$
2020	1 953
2021	1 967
2022	1 513
2023	1 391
2024 et par la suite	2 782
Total des paiements minimaux	<u>12 176</u>

Pour l'exercice clos le 31 mars 2018, les loyers et charges locatives aux termes de contrats de location simple se chiffraient à 3 236 \$ (2 913 \$ en 2017; 1 612 \$ en 2016), notamment une tranche de 368 \$ (399 \$ en 2017; 207 \$ en 2016) à une partie liée, Accel.

24 Éventualités

La Société a reçu une plainte pour contrefaçon présumée de IP. La Société estime que la plainte est non fondée et aucune provision n'a été comptabilisée.

La Société est partie à d'autres litiges et à des réclamations dans le cours normal des activités. La direction est d'avis que toute provision et règlement ultime connexe n'auraient aucune incidence significative sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

25 Options sur actions (les nombres d'actions sont arrondis)

Les régimes d'intéressement à long terme de la Société, dont le premier a été établi en 2008 et modifié en 2012 (le régime de 2008) et dont le deuxième a été établi en 2012 et modifié en 2015 (le régime de 2012), prévoient l'attribution d'options sur actions aux employés, aux administrateurs, aux dirigeants, aux consultants et aux entrepreneurs externes. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2018, le conseil d'administration a accru le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises dans le cadre du régime de 2012 pour qu'il atteigne un total de 33 187 493. Dans ce bassin d'options, 3 672 216 options demeuraient non attribuées au 31 mars 2018. Ces options non attribuées comprennent les options à l'égard desquelles la Société a le droit d'acquérir les actions sous-jacentes comme il est indiqué à la fin de la note 20 plus haut.

Le 1^{er} avril 2016, le conseil d'administration a autorisé la création d'un nouveau régime d'options sur actions (le régime de 2016), qui autorise la Société à attribuer au plus 1 300 126 actions ordinaires dans le cadre de l'entente avec DHI (voir note 20).

Les options sur actions expirent sept ans après la date d'attribution et sont susceptibles d'exercice et d'expiration anticipés dans certaines circonstances. Les options sur actions sont généralement déchuës si l'employé quitte la Société avant l'acquisition des droits relatifs aux options sur actions. Les droits relatifs aux options sur actions sont généralement acquis au cours d'une période de quatre ans et sont réglés uniquement en instruments de capitaux propres.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Le tableau qui suit présente un sommaire des opérations liées aux options sur actions et du prix d'exercice moyen pondéré :

	2018		2017		2016	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
En cours à l'ouverture de l'exercice	16 693 839	0,406 \$	14 496 723	0,288 \$	14 459 795	0,113 \$
Attribuées	8 295 596	1,094	4 589 606	0,766	4 485 146	0,686
Exercées	(4 019 428)	0,119	(724 495)	0,124	(3 868 218)	0,087
Déchues	(1 484 904)	0,816	(1 667 995)	0,496	(580 000)	0,336
En cours à la clôture de l'exercice	19 485 103	0,733	16 693 839	0,406	14 496 723	0,288
Susceptibles d'exercice à la clôture de l'exercice	7 607 869	0,403	8 198 670	0,197	5 410 545	0,090

La juste valeur des options sur actions attribuées aux employés a été estimée aux dates d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes à l'aide des données hypothétiques moyennes pondérées suivantes :

	2018	2017	2016
Volatilité attendue	44,82 %	48,82 %	50,41 %
Taux d'intérêt sans risque	1,81 %	0,76 %	0,85 %
Durée de vie prévue de l'option	4,65 ans	4,51 ans	4,79 ans
Rendement en dividende prévu	0 %	0 %	0 %
Taux de déchéance	14,20 %	16,99 %	16,58 %

L'évolution des options sur actions dont les droits n'ont pas été acquis s'établit comme suit :

	2018		2017		2016	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
Droits non acquis à l'ouverture de l'exercice	8 495 169	0,253 \$	9 086 178	0,178 \$	8 352 431	0,073 \$
Attribuées	8 295 596	0,430	4 589 606	0,307	4 485 146	0,289
Droits acquis, en cours	(3 576 161)	0,230	(3 581 995)	0,156	(2 961 899)	0,058
Déchues, droits non acquis	(1 337 370)	0,336	(1 598 620)	0,212	(564 500)	0,152
Exercées par anticipation	—	—	—	—	(225 000)	0,126
Droits non acquis à la clôture de l'exercice	11 877 234	0,375	8 495 169	0,253	9 086 178	0,178
Exercées par anticipation	75 000	0,126	150 000	0,126	225 000	0,126
Droits non acquis, y compris les options exercées par anticipation, à la clôture de l'exercice	11 952 234	0,373	8 645 169	0,253	9 311 178	0,177

La juste valeur des options sur actions attribuées en 2018 s'élevait à 3 605 \$ (1 449 \$ en 2017; 1 345 \$ en 2016). La juste valeur globale initiale des options déchues en 2018 s'élevait à 518 \$ (396 \$ en 2017; 99 \$ en 2016). Pour l'exercice clos le 31 mars 2018, une charge de rémunération à base d'actions de 1 160 \$ (1 028 \$ en 2017; 471 \$ en 2016) a été inscrite à l'état consolidé du résultat net et du résultat global avec un crédit correspondant imputé au capital apporté supplémentaire.

Au 31 mars 2018, le reliquat total de la charge de rémunération à base d'actions non comptabilisée se chiffrait à 2 193 \$ (781 \$ en 2017; 809 \$ en 2016). Ce reliquat sera amorti sur la période de service résiduelle moyenne pondérée de 3,07 ans (2,63 ans en 2017; 3,20 ans en 2016).

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016
(en milliers de dollars US)

Le tableau qui suit résume l'information relative aux options sur actions en cours et susceptibles d'exercice au 31 mars 2018 :

Prix d'exercice \$	Nombre d'options	Options en cours		Nombre d'options	Options susceptibles d'exercice	
		Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré		Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré
0,00 – 0,03	1 060 630	1,115	0,034 \$	1 060 630	1,115	0,034 \$
0,031 – 0,15	1 705 585	2,391	0,096	1 595 716	2,334	0,095
0,16 – 0,50	2 126 512	3,749	0,253	1 558 678	3,747	0,253
0,51 – 0,75	6 266 280	4,769	0,725	3 175 220	4,739	0,724
0,76 – 1,18	8 326 096	6,544	1,081	217 625	5,786	0,876
Total	19 485 103	5,009	0,733	7 607 869	3,556	0,403

Le tableau qui suit résume l'information relative aux options sur actions en cours et susceptibles d'exercice au 31 mars 2017 :

Prix d'exercice \$	Nombre d'options	Options en cours		Nombre d'options	Options susceptibles d'exercice	
		Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré		Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré
0,00 – 0,03	2 226 830	2,016	0,033 \$	2 226 830	2,016	0,033 \$
0,031 – 0,15	4 070 952	3,362	0,096	3 321 664	3,267	0,092
0,16 – 0,50	2 628 555	4,752	0,245	1 342 895	4,751	0,245
0,51 – 0,75	6 793 002	5,772	0,723	1 304 656	5,613	0,694
0,76 – 0,85	974 500	6,669	0,850	2 625	6,669	0,850
Total	16 693 839	4,575	0,406	8 198 670	3,544	0,197

26 Transactions entre parties liées

Les principaux dirigeants comprennent le chef de la direction et les autres vice-présidents. Les autres parties liées comprennent les membres de la famille immédiate des principaux dirigeants et les entités que ceux-ci contrôlent.

La charge de rémunération des cinq principaux dirigeants s'établit comme suit :

	2018	2017	2016
Avantages sociaux à court terme et autres	1 783 \$	1 459 \$	1 510 \$
Paiements fondés sur des actions	735	729	279
Rémunération totale des principaux dirigeants	2 518	2 188	1 789

Se reporter à la note 23 pour des renseignements sur la transaction entre parties liées au titre des paiements de loyer.

27 Instruments financiers

Juste valeur

La Société évalue la juste valeur de ses actifs et passifs financiers à l'aide d'une hiérarchie des justes valeurs. Un instrument financier est classé dans la hiérarchie des justes valeurs en fonction de la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour l'évaluation de la juste valeur. Trois niveaux de données d'entrée sont utilisés pour évaluer la juste valeur.

Les niveaux de la hiérarchie des justes valeurs sont définis comme suit :

Niveau 1 : les cours (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques;

Niveau 2 : les données d'entrée pour l'actif ou le passif autres que les cours inclus au niveau 1 qui sont observables directement ou indirectement;

Niveau 3 : les données d'entrée pour l'actif ou le passif qui sont non observables.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

La Société a estimé la juste valeur de ses instruments financiers comme il est expliqué ci-après.

La juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des créances clients, des dettes fournisseurs, de la charge accumulée au titre de la rémunération et des avantages, et des autres charges est considérée comme étant égale à la valeur comptable respective de ces instruments en raison de leur échéance à court terme.

La juste valeur des autres passifs non courants se rapprochait de leur valeur comptable aux 31 mars 2018 et 2017.

La juste valeur des actions privilégiées rachetables comptabilisée à l'état consolidé de la situation financière a été établie à l'aide de la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie (et d'un taux d'actualisation de 23,0 % à 25 %) en vue de déterminer la juste valeur de marché de la valeur d'entreprise de la Société. Cette méthode est jugée pertinente pour l'évaluation d'une entreprise lorsque d'importantes fluctuations des résultats futurs ou des flux de trésorerie discrétionnaires sont attendues ou lorsque les résultats d'exploitation antérieurs ou actuels de la Société ne sont pas jugés représentatifs de la capacité de la Société de dégager des résultats.

Aux 31 mars 2018 et 2017, les instruments financiers évalués à la juste valeur comptabilisés à l'état consolidé de la situation financière se présentaient comme suit :

	2018			2017		
	Hiérarchie des justes valeurs	Valeur comptable	Juste valeur	Hiérarchie des justes valeurs	Valeur comptable	Juste valeur
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Niveau 1	24 651	24 651	Niveau 1	15 309	15 309
Actions privilégiées rachetables	Niveau 3	250 884	250 884	Niveau 3	170 679	170 679

Une variation du taux d'actualisation aux fins du calcul de la juste valeur des actions privilégiées rachetables entraînerait les variations suivantes de la juste valeur dans chacune des catégories :

	2018	
	+1 %	-1 %
Actions privilégiées de catégorie A	—	—
Actions privilégiées de catégorie B	(211)\$	211 \$
Actions privilégiées de catégorie C	(304)	303
Actions privilégiées de catégorie D	(1 711)	1 400
Actions privilégiées de catégorie E	(2 374)	1 780
	2017	
	+1 %	-1 %
Actions privilégiées de catégorie A	(2 451)\$	1 667 \$
Actions privilégiées de catégorie B	(202)	114
Actions privilégiées de catégorie C	(582)	370
Actions privilégiées de catégorie D	(1 944)	855
Actions privilégiées de catégorie E	—	—

Risque de crédit et risque de concentration

De manière générale, la valeur comptable des actifs financiers de la Société exposés au risque de crédit inscrite à l'état consolidé de la situation financière, déduction faite de toute provision pour pertes applicable, représente le montant maximal exposé au risque de crédit.

Le risque de crédit de la Société est imputable principalement à sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie ainsi qu'à ses créances clients. La Société n'exige aucune garantie de la part de ses clients. Le risque de crédit visant la trésorerie et les équivalents de trésorerie est géré en confiant les fonds uniquement à des institutions financières ayant une cote de crédit élevée.

Du fait du bassin de clients diversifiés de la Société, il n'existe aucune concentration particulière du risque de crédit relativement aux créances clients de la Société. Par ailleurs, les soldes de créances clients sont gérés et analysés régulièrement afin de s'assurer que des comptes de réduction de valeur au titre de créances douteuses d'un montant approprié sont établis et maintenus.

La Société maintient un compte de réduction de valeur au titre de créances douteuses pour une partie des créances clients lorsque le recouvrement devient douteux. La Société estime les pertes prévues découlant des créances douteuses en fonction de la recouvrabilité attendue de l'ensemble des débiteurs, en fonction du nombre de jours en souffrance, des antécédents de recouvrement, de la détermination d'expositions à des clients précis et des tendances économiques actuelles. La perte de valeur à l'égard des créances clients correspond à l'écart entre la valeur comptable et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés. Les pertes de valeur sont imputées aux frais généraux et administratifs aux

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

états consolidés du résultat net et du résultat global. Les débiteurs à l'égard desquels un compte de réduction de valeur a été comptabilisé sont radiés en déduction de cette provision lorsqu'ils deviennent irrécouvrables.

L'exposition maximale au risque de crédit à la date de clôture correspond à la valeur comptable de chaque catégorie de créances susmentionnées. La Société ne détient aucun bien donné en garantie.

Les variations du compte de réduction de valeur au titre de créances douteuses s'établissent comme suit :

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Solde à l'ouverture de l'exercice	731 \$	1 006 \$
(Diminution) augmentation	1 091	(275)
Solde à la clôture de l'exercice	<u>1 822</u>	<u>731</u>

Les renseignements détaillés portant sur les créances clients de la Société s'établissent comme suit :

	<u>2018</u>	<u>2017</u>
En règle	2 230 \$	1 410 \$
En souffrance depuis moins de 90 jours	1 085	205
En souffrance depuis plus de 90 jours	2 636	1 537
Total	5 951	3 152
Réduction de valeur au titre de créances douteuses	(1 822)	(731)
Solde à la clôture de l'exercice	<u>4 129</u>	<u>2 421</u>

Risque de liquidité

La Société est exposée au risque de ne pas être en mesure d'honorer ses engagements financiers à la date d'échéance établie, conformément aux modalités de ces engagements et à un prix raisonnable. La Société gère son risque de liquidité en établissant des prévisions relatives à ses flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ainsi qu'aux activités d'investissement et de financement prévues.

Au 31 mars 2018, l'analyse des échéances des passifs financiers s'établissait comme suit :

	<u><1 an</u>	<u>1 à 3 ans</u>	<u>4 à 5 ans</u>	<u>>5 ans</u>	<u>Total</u>
Créditeurs et charges à payer	8 953	—	—	—	8 953
Autres passifs non courants	—	285	—	—	285
Actions privilégiées rachetables	—	—	250 884	—	250 884

Au 31 mars 2017, l'analyse des échéances des passifs financiers s'établissait comme suit.

	<u><1 an</u>	<u>1 à 3 ans</u>	<u>4 à 5 ans</u>	<u>>5 ans</u>	<u>Total</u>
Créditeurs et charges à payer	7 921	—	—	—	7 921
Autres passifs non courants	—	266	—	—	266
Actions privilégiées rachetables	—	—	170 679	—	170 679

La trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société s'établissaient à 24 651 \$ au 31 mars 2018, ce qui atteste sa liquidité et sa capacité de régler les passifs financiers à venir.

Risque de change

La Société est exposée au risque de change en raison des instruments financiers libellés en devises. Le tableau qui suit présente en dollars US le résumé de l'exposition de la Société au dollar canadien, à l'euro, à la livre sterling et au dollar australien.

<u>2018</u>	<u>CAD</u>	<u>EUR</u>	<u>GBP</u>	<u>AUD</u>	<u>Total</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie	606 \$	883 \$	240 \$	1 \$	1 730 \$
Débiteurs	960	1 637	179	17	2 793
Créditeurs et charges à payer	(4 353)	(3 161)	(413)	(22)	(7 949)
Autres passifs non courants	(38)	(10)	—	—	(48)
Exposition financière nette	<u>(2 825)</u>	<u>(651)</u>	<u>6</u>	<u>(4)</u>	<u>(3 474)</u>

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

2017	CAD	EUR	GBP	AUD	Total
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 044 \$	1 646 \$	178 \$	1 \$	4 869 \$
Débiteurs	746	259	63	45	1 113
Créditeurs et charges à payer	(3 653)	(1 852)	(258)	—	(5 763)
Autres passifs non courants	(37)	(30)	—	—	(67)
Exposition financière nette	100	23	(17)	46	152

La Société ne conclut pas d'ordinaire d'entente visant à couvrir son exposition au risque de change.

28 Gestion du risque de capital

Les objectifs généraux de la Société pour la gestion de son capital visent la préservation de la capacité de la Société de continuer ses activités d'exploitation, de procurer des avantages à ses parties intéressées et à offrir un rendement de l'investissement suffisant à ses actionnaires en vendant ses services à un prix concordant avec le degré de risque opérationnel qu'elle prend.

La Société détermine donc le montant total du capital requis en fonction du degré de risque. Cette structure du capital est ajustée en temps opportun en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et des risques que présentent les actifs sous-jacents.

La Société n'est assujettie à aucune obligation en matière de capital imposée par des entités externes.

29 Information géographique

La segmentation géographique des actifs de la Société s'établit comme suit :

	2018			2017		
	Immobilisations corporelles	Immobilisations incorporelles	Goodwill	Immobilisations corporelles	Immobilisations incorporelles	Goodwill
États-Unis	148 \$	548 \$	— \$	187 \$	— \$	— \$
Pays-Bas	1 097	3 185	16 747	684	6 117	16 747
Canada	3 252	—	—	3 910	149	—
Belgique	209	354	3 657	195	1 204	3 657
Autres	25	—	—	36	—	—

Le tableau suivant présente la segmentation géographique des ventes en fonction des emplacements clients :

	2018	2017	2016
États-Unis	30 801 \$	23 305 \$	17 437 \$
Pays-Bas	9 116	7 073	4 035
Canada	6 501	4 134	2 729
Belgique	4 380	3 549	3 274
Ailleurs au monde	6 281	4 551	3 274

30 Événements postérieurs à la date de clôture

A.

Le 19 juillet 2018, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de ReUp Technologies Inc. (ReUp), un fournisseur de solutions technologiques aux restaurateurs.

La contrepartie totale s'est élevée à 4 158 \$, dont une tranche de 1 106 \$ en trésorerie versée à la date de clôture et 1 308 720 actions ordinaires dont une tranche de 623 200 est assujettie à un droit de rachat si certains jalons ne sont pas atteints d'ici le 31 mai 2019. Le reliquat de 1 275 \$ avait trait à la rémunération et se composait de 685 520 actions et d'une tranche de 190 \$ en trésorerie payable au cours de chacune des deux prochaines années à condition que les employés clés demeurent au service de la Société.

L'état de la situation financière et les résultats d'exploitation de ReUp ont été consolidés avec ceux de la Société au 19 juillet 2018.

L'acquisition a été comptabilisée à titre de regroupement d'entreprises à l'aide de la méthode de l'acquisition, selon laquelle les actifs acquis et les passifs repris sont inscrits à la juste valeur. La répartition du prix d'acquisition était fondée sur les meilleures estimations de la direction à l'égard de la juste valeur des actifs et des passifs au 19 juillet 2018.

Lightspeed POS Inc.

NOTES ANNEXES

31 mars 2018, 2017 et 2016

(en milliers de dollars US)

Le tableau qui suit présente le résumé de la contrepartie versée et des montants de la juste valeur estimée des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition.

Actif courant

Trésorerie	34 \$
Autres actifs courants	9
	<u>43</u>
Goodwill	2 046
Technologie logicielle	1 581
Total de l'actif	<u>3 670</u>

Passif courant

Créditeurs et charges à payer	68
Produits différés	29
Passif d'impôt différé	656
Total du passif	<u>753</u>

Juste valeur des actifs nets acquis 2 917

Moins la trésorerie acquise 34

Juste valeur des actifs nets acquis, diminuée de la trésorerie acquise **2 883**

Contrepartie versée en actions ordinaires de la Société 1 777

Contrepartie versée en trésorerie 1 106

Le goodwill lié à l'acquisition de ReUp se compose des synergies attendues de l'utilisation de la technologie ReUp dans la gamme de produits de la Société, notamment la main-d'œuvre regroupée qui n'est pas admissible à une comptabilisation distincte.

B.

Dans le cadre des ententes séparées conclues en 2014 et 2016 entre la Société, son chef de la direction et sa société de portefeuille, DHIDASILVA Holdings Inc. (DHI), au profit des autres actionnaires de la Société, le chef de la direction de la Société a accepté d'absorber, à l'égard des actions qu'il détient – dans le cas de la première entente – 60 % de l'effet dilutif d'un accroissement du nombre d'actions pouvant être émises en vertu du régime d'options sur actions de la Société et – dans le cas de la deuxième entente – l'intégralité de l'effet dilutif des attributions d'options à certains dirigeants. Dans le cas de la première entente, l'effet dilutif de l'accroissement a été absorbé par suite de l'exercice d'un nombre précis d'options par les participants au régime d'options sur actions de la Société, la Société ayant racheté les options et actions réellement détenues par le chef de la direction de la Société pour un montant nominal. Dans le cas de la deuxième entente, l'effet dilutif de l'accroissement a été absorbé par suite de l'exercice d'un nombre d'options précis attribuées aux principaux dirigeants, la Société ayant racheté les actions réellement détenues par le chef de la direction de la Société pour un montant équivalent au prix d'exercice total du nombre d'options précis qui ont été exercées.

Le 2 février 2019, la Société a décidé de dénouer ces ententes dans le cadre des modifications de capital préalables à son premier appel public à l'épargne. Par conséquent, avec prise d'effet avant la clôture du premier appel public à l'épargne, les ententes ont été annulées, et la Société a acquis 3 866 605 actions ordinaires du capital de la Société et 43 710 options d'achat d'actions ordinaires du capital de la Société auprès de DHI pour un produit en trésorerie total de 791 751 \$. Les actions ordinaires acquises auprès de DHI ont été annulées au même moment pour donner effet à l'intention des ententes annulées.

ANNEXE A
LIGHTSPEED POS INC.
RÈGLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

I. GÉNÉRALITÉS

1. Mandat et objet

Il incombe au conseil d'administration (le « **conseil** ») de Lightspeed POS Inc. (la « **Société** ») de superviser la gestion des activités commerciales et des affaires internes de la Société. Les dirigeants et les employés de la Société sont chargés de la gestion et de la conduite des affaires quotidiennes de la Société. Il leur revient de mettre en œuvre les plans stratégiques ou commerciaux approuvés par le conseil. Le conseil guide la direction et supervise la mise en œuvre par la direction des plans stratégiques et commerciaux de la Société.

Chaque administrateur doit :

- a) agir honnêtement, de bonne foi et au mieux des intérêts de la Société;
- b) faire preuve du soin, de la diligence et de la compétence dont ferait preuve une personne raisonnablement prudente dans des circonstances comparables.

2. Pouvoirs

- a) Le conseil est autorisé à déléguer certains pouvoirs à des sous-comités, autres que les pouvoirs qui doivent être exercés par le conseil plénier selon les lois, règlements, règles ou normes d'inscription boursière applicables.
- b) Le conseil est autorisé à faire ce qui suit et la Société lui donne les fonds nécessaires pour y parvenir :
 - (i) à prendre des avocats indépendants ou les autres conseillers qu'il juge nécessaires ou souhaitables pour exercer ses fonctions et à fixer et payer leur rémunération;
 - (ii) à communiquer directement avec les auditeurs externes et à obtenir des employés, des dirigeants, des administrateurs et de parties externes les renseignements dont il a besoin.

II. QUESTIONS DE PROCÉDURE

1. Composition

Le conseil est composé d'au moins un et d'au plus 10 administrateurs. Le nombre d'administrateurs est fixé par le conseil conformément aux lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables, sur recommandation du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance. Le conseil doit être d'une taille qui lui permet de fonctionner efficacement.

Le conseil est composé en majorité d'administrateurs « indépendants », au sens des lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables. Un administrateur est considéré comme indépendant si le conseil juge que cet administrateur n'a pas de relation avec la Société qui serait susceptible de nuire à son indépendance de jugement.

Au moins trois administrateurs doivent posséder des « compétences financières » au sens des lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables, et au moins un administrateur doit posséder de l'expérience ou une expertise en comptabilité ou dans un domaine de gestion financière connexe.

2. Président du conseil

Le conseil se donne un président parmi ses membres (le « **président du conseil** »). Le président du conseil assume les obligations et les responsabilités énoncées dans la description de poste du président du conseil.

Approuvées par le conseil le 14 décembre 2018, avec prise d'effet en date du premier appel public à l'épargne de la Société.

Si le président du conseil n'est pas indépendant, le conseil se donne aussi un administrateur indépendant principal parmi ses membres. L'administrateur indépendant principal assume les obligations et les responsabilités énoncées dans la description de poste de l'administrateur indépendant principal.

Le président du conseil peut être destitué par le conseil en tout temps. Le président du conseil en fonction demeure en poste jusqu'à la nomination de son remplaçant, jusqu'à sa destitution par le conseil ou jusqu'à ce qu'il cesse d'être un administrateur de la Société. En cas d'absence du président du conseil à une réunion, le conseil, par un vote majoritaire, choisit un autre administrateur pour présider la réunion.

3. Comités du conseil

Sous réserve des lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables, le conseil décide de la nature des comités qu'il établit et en détermine la taille, la composition et le rôle. Il définit les méthodes suivant lesquelles les comités aident le conseil à s'acquitter de ses obligations et responsabilités. Tous les comités doivent respecter des règles écrites qui précisent leurs obligations et responsabilités. Les règles des comités sont passées en revue et évaluées régulièrement par chaque comité, qui recommande les modifications nécessaires au conseil.

Le conseil nomme les membres de chaque comité du conseil sans délai après chaque assemblée annuelle des actionnaires, sur recommandation du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance. Chaque membre d'un comité est nommé et assume ses fonctions conformément aux règles du comité auquel il est nommé.

4. Réunions

Il incombe au président du conseil de définir et de dresser l'ordre du jour des réunions du conseil, dont il détermine le moment, le lieu et la fréquence (au moins trimestrielle).

Chaque administrateur doit assister et participer aux réunions du conseil.

À l'occasion, le conseil et le président du conseil peuvent inviter un dirigeant ou un employé de la Société ou d'autres conseillers, selon ce qu'ils jugent approprié, à assister à une réunion du conseil (ou à une partie de celle-ci) et à prendre part aux débats sur les questions examinées par le conseil. Le conseil se réunit à huis clos à chaque réunion et les administrateurs indépendants décident, à chaque réunion du conseil, s'il y a lieu de tenir une séance à huis clos sans les administrateurs non indépendants et les dirigeants.

5. Examen du rendement et des règles du conseil

Tous les ans, le conseil examine et évalue son rendement, son efficacité et sa contribution. Il évalue notamment si les présentes règles traitent adéquatement des questions qui relèvent et devraient relever de sa compétence. Le conseil procède à cet examen et à cette évaluation de la manière qu'il juge appropriée, avec l'aide du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance.

III. RESPONSABILITÉS

En plus des responsabilités qui peuvent être exigées par les lois, règlements, règles ou normes d'inscription boursière applicables, le conseil assume les responsabilités suivantes :

1. Planification stratégique

- a) Examiner et approuver les plans stratégiques et commerciaux à court et à long terme élaborés par la direction de la Société et évaluer les progrès accomplis par la direction dans la mise en œuvre de ces plans stratégiques et commerciaux.
- b) Examiner et, au besoin, approuver les objectifs, plans et actes financiers de la Société, notamment les affectations de capital et les dépenses en immobilisations considérables.
- c) Examiner et approuver les opérations importantes hors du cours normal des activités.

2. Chef de la direction et autres hauts dirigeants

- a) Nommer le chef de la direction; élaborer et actualiser la description de poste écrite du chef de la direction.
- b) Définir les objectifs de la Société que le chef de la direction est chargé d'atteindre, tenir compte de l'évaluation faite par le comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance du rendement du chef de la direction en fonction de ces objectifs de la Société et fixer, sur recommandation du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance, la rémunération annuelle du chef de la direction.
- c) Examiner les recommandations du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance en ce qui concerne les objectifs des régimes de rémunération des hauts dirigeants de la Société et, au besoin, modifier les régimes existants ou en adopter de nouveaux.
- d) Examiner et, au besoin, accepter les recommandations du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance à l'égard de la rémunération des hauts dirigeants.
- e) S'assurer de l'intégrité du chef de la direction et des autres membres de la haute direction et voir à ce qu'ils instaurent une culture d'intégrité au sein de la Société.
- f) Examiner, au moins une fois par an, avec l'aide du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance, les régimes de rémunération et les plans de relève du chef de la direction et des dirigeants de la Société.

3. Présentation de l'information financière et de toute autre information au public, audit et contrôle internes

- a) Approuver, sur recommandation du comité d'audit et avant leur publication, les états financiers annuels et intermédiaires, les rapports de gestion, les documents de type prospectus, les communiqués sur les bénéfices (y compris les perspectives financières, l'information financière prospective et les autres déclarations prospectives) ainsi que les autres documents d'information de la Société déposés auprès des commissions de valeurs mobilières.
- b) Approuver, sur recommandation du comité d'audit, l'auditeur externe chargé d'établir ou de délivrer un rapport d'audit ou de rendre d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation à la Société et approuver sa rémunération.
- c) Adopter la politique de communication de la Société et superviser les communications avec les actionnaires, les autres parties intéressées, les analystes et le public; mettre en place des mécanismes permettant de recevoir des commentaires des parties intéressées.
- d) Examiner et contrôler, avec l'aide du comité d'audit :
 - (i) la qualité et l'intégrité des états financiers et de l'information connexe de la Société;
 - (ii) les compétences, l'indépendance, la nomination et le rendement de l'auditeur externe;
 - (iii) les politiques, les pratiques et les procédures de comptabilité et de présentation de l'information financière de la Société, de ses filiales et des membres de son groupe;
 - (iv) le bien-fondé et l'efficacité du système de contrôle interne de l'information financière de la Société, notamment pour ce qui est de ses possibles lacunes et modifications importantes, et des contrôles et procédures de présentation de l'information de la Société, dans ce dernier cas en vue de garantir la large diffusion en temps opportun d'une information factuelle et exacte, conformément aux lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables.

4. Gestion de la conformité et des risques

- a) Instaurer une culture favorisant l'honnêteté et le sens des responsabilités dans toute la Société, sur le fondement des recommandations présentées annuellement par le comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance à l'égard des modifications du code de conduite et d'éthique, des dérogations à ce code ou des violations du code.

- b) Surveiller la conformité aux lois et règlements et l'efficacité des pratiques de gestion de la conformité et des risques d'entreprise de la Société; examiner les rapports fournis au moins une fois l'an par la direction sur les risques inhérents aux activités de la Société (portant notamment sur la préparation aux situations de crise, les contrôles des systèmes informatiques, la continuité des activités, la cybersécurité et les plans de reprise après sinistre).
- c) Définir les principaux risques associés aux activités de la Société et veiller à la mise en œuvre de systèmes appropriés de gestion de ces risques.
- d) Surveiller la mise en œuvre de procédures et de mesures favorisant la responsabilité sociale et environnementale de la Société, de même que les règles et règlements en matière de santé et de sécurité.
- e) Examiner et approuver, avec l'aide du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance, les changements recommandés aux politiques et pratiques de gouvernance adoptées par la Société.

5. Composition et administration du conseil

- a) Superviser le recrutement, la sélection et le maintien en fonction des administrateurs, compte tenu des critères d'évaluation recommandés par le comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance.
- b) Valider le bien-fondé, le montant et la forme de la rémunération des administrateurs à la lumière du besoin de les fidéliser, du travail attendu d'eux, de leurs responsabilités et des risques auxquels ils sont exposés, compte tenu des recommandations du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance.
- c) Déterminer, avec l'aide du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance, les candidats aux postes d'administrateur qui seront proposés à chaque assemblée annuelle des actionnaires, compte tenu des résultats passés et des compétences et aptitudes qu'il juge nécessaires au bon fonctionnement du conseil et après prise en considération du besoin de diversité au conseil, notamment en ce qui concerne la représentation des femmes.
- d) Recevoir et examiner l'évaluation annuelle faite par le comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance du rendement, de l'efficacité et des contributions du conseil, de ses comités et de chaque administrateur.
- e) Tenir compte des recommandations du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance quant à l'accueil des nouveaux administrateurs et à la formation continue des administrateurs en poste.

6. Conseils et avis à la direction

- a) Fournir des conseils et des avis à la direction, dans le cadre tant de réunions officielles du conseil et de comités que de rencontres informelles et individuelles des administrateurs avec le chef de la direction et d'autres membres de la direction.

7. Limite aux obligations du conseil

Le conseil s'acquitte de ses responsabilités et évalue l'information transmise par la direction et les conseillers externes, notamment l'auditeur externe, de la Société selon son bon jugement. Les administrateurs sont autorisés à considérer comme intègres, à défaut d'avoir connaissance du contraire, les personnes qui leur fournissent une information et à considérer comme exacte et exhaustive l'information fournie.

Aucune disposition des présentes règles n'a pour effet d'obliger un administrateur en particulier à faire preuve d'un degré de diligence supérieur à celui auquel sont assujettis les administrateurs en général en vertu des lois applicables, ni ne doit être interprétée dans cette intention. Les présentes règles ne visent pas à modifier ou à interpréter les statuts ou les règlements administratifs modifiés de la Société ni les lois, les règlements, les règles ou les normes d'inscription boursière auxquelles la Société est assujettie; elles doivent être interprétées conformément à ces lois, règlements, règles et normes d'inscription applicables. Le conseil peut autoriser des dérogations aux dispositions des présentes, prospectivement ou rétrospectivement, et aucune disposition des présentes n'est censée engager la responsabilité civile ou autre des porteurs de titres de la Société.

ANNEXE B
LIGHTSPEED POS INC.
RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT

I. GÉNÉRALITÉS

1. Mandat et objectif du comité

L'objectif du comité d'audit (le « **comité** ») est d'aider le conseil d'administration (le « **conseil** ») de Lightspeed POS Inc. (la « **Société** ») à s'acquitter de ses obligations légales et fiduciaires à l'égard des questions qui se rapportent à la comptabilité, à l'audit, à la présentation de l'information financière, aux contrôles internes et au respect des lois. Le comité aide le conseil à surveiller entre autres :

- a) la qualité et l'intégrité des états financiers de la Société et de l'information connexe;
- b) la compétence, l'indépendance, la nomination et le rendement de l'auditeur externe;
- c) les politiques, les pratiques et les procédures comptables et de présentation de l'information financière de la Société, de ses filiales et des membres de son groupe;
- d) les pratiques de gestion du risque financier et la conformité aux lois et règlements de la Société;
- e) la conception, la mise en place et l'application efficace par la direction des contrôles internes de l'information financière et des procédures et contrôles de déclaration de l'information financière;
- f) la fonction d'audit interne de la Société, s'il y a lieu;
- g) l'établissement des documents d'information et des rapports devant être dressés par le comité en vertu d'une loi, d'un règlement, d'une règle ou d'une norme d'inscription boursière.

2. Pouvoirs du comité

- a) Le comité est autorisé à déléguer certains pouvoirs à des sous-comités, autres que les pouvoirs qui doivent être exercés par le comité plénier selon les lois, règlements, règles ou normes d'inscription boursière applicables.
- b) Le comité est autorisé à faire ce qui suit et la Société lui donne les fonds nécessaires pour y parvenir :
 - (i) à prendre des avocats indépendants ou les autres conseillers qu'il juge nécessaires ou souhaitables pour exercer ses fonctions et à fixer et payer leur rémunération;
 - (ii) à communiquer directement avec les auditeurs externes et à obtenir des employés, des dirigeants, des administrateurs et de parties externes les renseignements dont il a besoin.

II. QUESTIONS DE PROCÉDURE

1. Composition

Le comité se compose d'au moins trois membres.

2. Qualifications des membres

- a) Chaque membre du comité doit être un administrateur de la Société.
- b) Chaque membre du comité doit avoir les qualités requises pour siéger au comité selon les exigences des lois, règlements, règles ou normes d'inscription boursière applicables; il doit notamment être « indépendant » et posséder des « compétences financières » au sens donné à ces termes dans les lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables.
- c) Au moins un membre du comité doit avoir de l'expérience ou un savoir-faire en comptabilité ou en gestion financière. Cette personne est désignée l'« expert financier du comité d'audit » pour l'application des lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables.

Approuvées par le conseil le 14 décembre 2018, avec prise d'effet en date du premier appel public à l'épargne de la Société.

3. Nomination et destitution des membres

Chaque membre du comité est nommé par le conseil. Les membres du comité sont nommés dans les plus brefs délais après la clôture de chaque assemblée annuelle des actionnaires et leur mandat prend fin à la nomination de leurs remplaçants respectifs, au moment de leur destitution par le conseil ou lorsqu'ils cessent d'être des administrateurs de la Société.

Toute vacance au sein du comité peut être comblée par le conseil suivant la recommandation du comité. Le conseil comble obligatoirement la vacance si le comité compte moins de trois administrateurs.

4. Structure et fonctionnement du comité

a) **Président**

Le conseil nomme un président parmi les membres du comité (le « **président** »). Si le conseil ne nomme pas de président, le comité peut, par un vote à la majorité, nommer un président. Le président peut être destitué par le conseil en tout temps. Le président en fonction demeure en poste jusqu'à la nomination de son remplaçant, jusqu'à sa destitution par le conseil ou jusqu'à ce qu'il cesse d'être un administrateur de la Société. En cas d'absence du président à une réunion, le comité, par un vote majoritaire, choisit un autre membre du comité pour présider la réunion.

b) **Réunions**

Il incombe au président de définir et de dresser l'ordre du jour des réunions du conseil, dont il détermine le moment, le lieu et la fréquence (au moins trimestrielle). Un membre du comité ou l'auditeur externe peut également convoquer une réunion du comité.

c) **Avis**

- (i) Un avis indiquant le moment et le lieu de chaque réunion du comité est remis verbalement ou par écrit à chacun des membres du comité et au chef de la direction, au chef des finances et au président de la Société au moins 24 heures avant l'heure fixée pour la réunion.
- (ii) L'auditeur externe de la Société est avisé de la tenue de chaque réunion du comité et, aux frais de la Société, a le droit d'y assister et d'y être entendu.
- (iii) À la demande d'un membre du comité, l'auditeur externe assiste à chaque réunion du comité tenue pendant la durée du mandat de cet auditeur externe.

d) **Quorum**

La majorité des membres du comité constitue quorum. Les résolutions du comité sont adoptées par un écrit signé par tous les membres du comité ou lors d'une réunion du comité où il y a quorum et à laquelle les membres assistent en personne ou par téléphone, par voie électronique ou par un autre moyen de communication permettant à tous les participants de communiquer entre eux simultanément et de manière instantanée. Aux réunions du comité, les résolutions du comité doivent être approuvées à la majorité.

e) **Personnes présentes**

Le comité peut inviter les conseillers et les administrateurs, dirigeants et employés de la Société de son choix à assister aux réunions du comité (ou à une partie de celles-ci) et à prendre part aux débats et à l'examen des questions soulevées aux réunions. Le comité se réunit à huis clos à chacune des réunions.

f) **Secrétaire**

Le comité se donne un secrétaire, qui n'est pas tenu d'être un administrateur ou un dirigeant de la Société.

g) **Dossiers**

Le secrétaire du comité rédige et consigne les procès-verbaux des réunions du comité, qu'il soumet à l'étude et à l'approbation du président.

5. Examen du comité et de ses règles

Tous les ans, le comité examine et évalue son rendement, son efficacité et sa contribution. Il évalue notamment si les présentes règles traitent adéquatement des questions qui relèvent et devraient relever de sa compétence. Le comité procède à cet examen et à cette évaluation de la manière qu'il juge appropriée. Il présente au conseil ses conclusions, qui peuvent comprendre au besoin une recommandation de changements aux présentes règles et aux politiques et procédures de la Société.

6. Présentation de rapports au conseil

Le comité fait rapidement rapport au conseil après chacune de ses réunions. Ces rapports peuvent prendre la forme du procès-verbal de chaque réunion.

III. RESPONSABILITÉS

1. Présentation de l'information financière

- a) Les responsabilités du comité sont les suivantes :
 - (i) discuter avec les membres de la direction et l'auditeur externe de la qualité et de l'acceptabilité des normes de comptabilité et de présentation de l'information financière;
 - (ii) discuter avec les membres de la direction et l'auditeur externe des contrôles internes de la Société et de l'intégrité de l'information financière et des attestations délivrées par les auditeurs externes sur les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière;
 - (iii) dans ses discussions avec les membres de la direction et l'auditeur externe, cerner les problèmes ou les éléments préoccupants et voir à leur résolution satisfaisante;
 - (iv) confier à l'auditeur externe le mandat d'examiner les états financiers intermédiaires qui doivent être dressés en vertu d'une loi, d'un règlement, d'une règle ou d'une norme d'inscription boursière applicable et revoir ses conclusions, sans toutefois exiger de rapport officiel de sa part.

2. Auditeur externe

- a) L'auditeur externe de la Société relève directement du comité.
- b) Il incombe au comité de recommander au conseil :
 - (i) l'auditeur externe chargé d'établir ou de délivrer un rapport d'audit ou de rendre d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation à la Société;
 - (ii) la rémunération de l'auditeur externe.
- c) Le comité est directement responsable de la surveillance des travaux de l'auditeur externe engagé pour établir ou délivrer un rapport d'audit ou rendre d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation à la Société; il est également chargé de la résolution de désaccords entre la direction et l'auditeur externe au sujet de l'information financière.
- d) Le comité étudie et approuve la portée, les domaines de concentration, l'échéancier et les paramètres clés (p. ex., l'importance relative, la fiabilité de l'audit interne) de la mission d'audit et la justesse des honoraires d'audit proposés.

3. Relation avec l'auditeur externe

Les responsabilités suivantes incombent au comité :

- a) établir un mode de communication efficace avec la direction, le conseil et l'auditeur externe afin d'être en mesure de surveiller de façon objective la qualité de la relation de l'auditeur externe avec la direction et le comité et l'efficacité de leurs interactions;
- b) recevoir et examiner des rapports réguliers de l'auditeur externe concernant l'état d'avancement du plan d'audit approuvé, les conclusions importantes, les recommandations quant aux améliorations à apporter et le rapport définitif de l'auditeur;

- c) tenir des réunions régulières avec l'auditeur externe, sans la présence de la direction;
- d) examiner, avec la direction, la note sur le contrôle interne ou la lettre de la direction contenant les recommandations de l'auditeur externe et la réponse de la direction, s'il y a lieu, portant notamment sur l'évaluation de l'adéquation et de l'efficacité des contrôles financiers internes et des mécanismes de présentation de l'information financière de la Société; faire le suivi des lacunes décelées;
- e) recevoir et examiner, au moins aussi souvent que l'exigent les lois, règlements, règles ou une norme d'inscription boursière applicables, le rapport de l'auditeur externe sur ses procédures de contrôles internes de la qualité et sur les relations que les membres de son groupe et lui entretiennent avec la Société ou des personnes qui occupent un poste de supervision de l'information financière au sein de la Société et qui, à la date du rapport, pourraient raisonnablement laisser douter de son indépendance; discuter avec l'auditeur externe des incidences éventuelles de ces relations;
- f) examiner et approuver les politiques d'embauche de la Société à l'égard des associés et des salariés, anciens ou actuels, de l'actuel ou de tout ancien auditeur de la Société;
- g) approuver au préalable tous les services d'audit et les services non liés à l'audit devant être fournis à la Société ou à ses filiales par l'auditeur externe de la Société, si cette approbation préalable est requise par une loi, un règlement, une règle ou une norme d'inscription boursière applicable.

Le comité peut déléguer l'approbation préalable des services fournis par l'auditeur externe à un ou à plusieurs membres du comité, lesquels doivent être indépendants selon les lois, règlements, règles ou une norme d'inscription boursière applicables. Les services ainsi approuvés doivent être présentés au comité à sa prochaine réunion régulière.

4. Méthodes comptables

Les responsabilités suivantes incombent au comité :

- a) dans le cadre de l'examen des états financiers de la Société, réviser la note sur les méthodes comptables de la Société pour s'assurer de leur exhaustivité et conformité aux normes comptables adoptées par la Société;
- b) de concert avec la direction et l'auditeur externe, examiner les modifications proposées aux principales méthodes comptables ainsi que les estimations et les jugements clés qui pourraient avoir une incidence importante sur la présentation de l'information financière;
- c) discuter avec la direction et l'auditeur externe de l'acceptabilité, du bien-fondé (dans la gamme des différentes options acceptables), de l'audace (ou de la prudence) et de la qualité des méthodes comptables, déclarations et estimations clés sous-jacentes;
- d) discuter avec la direction et l'auditeur externe de la clarté et de l'exhaustivité des déclarations d'information financière et non financière de la Société.

5. Gestion des risques et conformité

Les responsabilités suivantes incombent au comité :

- a) examiner, avec les avocats de la Société, les questions de conformité et d'ordre juridique susceptibles d'avoir une incidence importante sur les états financiers de la Société, notamment tout litige important en cours ou imminent;
- b) discuter des politiques de la Société concernant l'évaluation et la gestion des risques, la protection d'assurance de la Société, les principaux risques financiers auxquels la Société est exposée et les mesures prises par la direction pour les maîtriser;
- c) dans la mesure permise par la loi, envisager les dérogations au Code de conduite et d'éthique applicables aux membres du comité de la rémunération, des mises en candidature et de la gouvernance, et, s'il est jugé approprié, accorder de telles dérogations;
- d) en consultation avec la direction, définir les principaux risques commerciaux et financiers auxquels est exposée la Société et décider de « l'appétit pour le risque » de la Société;
- e) faire des recommandations sur les pratiques de gestion des risques de la Société.

6. Contrôles et écarts de contrôle

- a) Il incombe au comité d'examiner ce qui suit :
 - (i) le plan annuel de la direction pour assurer la surveillance des contrôles internes sur la présentation de l'information financière;
 - (ii) le plan et la portée de l'audit annuel quant à la fiabilité et la mise à l'essai des mesures de contrôle prévues;
 - (iii) les points principaux figurant dans la lettre de l'auditeur à la direction suivant l'évaluation et la mise à l'essai des mesures de contrôle;
 - (iv) les contrôles et les procédures de la Société sur l'information financière, y compris les lacunes graves dans ces contrôles et procédures ou tout manquement important à celles-ci.
- b) Le comité est également responsable de ce qui suit :
 - (i) examiner les plans des auditeurs externes pour s'assurer que les démarches d'évaluation et de mise à l'essai des contrôles sont exhaustives, bien coordonnées, économiques et appropriées compte tenu des risques, des activités commerciales et de l'évolution de la conjoncture;
 - (ii) recevoir de la direction et de l'auditeur externe des rapports réguliers sur les écarts de contrôle majeurs, ou sur les indications ou constatations d'actes frauduleux, et au sujet des démarches entreprises pour corriger les défaillances de ces contrôles;
 - (iii) tenir des réunions régulières avec la direction, sans la présence de l'auditeur externe;
 - (iv) évaluer le risque de voir la direction contourner les contrôles internes de la Société.
- c) Le comité examine le mécanisme de délivrance des attestations et en discute avec le chef de la direction, le chef des finances et le président de la Société; il reçoit et examine les déclarations faites par le chef de la direction, le chef des finances et le président de la Société dans les attestations requises à l'égard des rapports annuels et trimestriels déposés par la Société, notamment :
 - (i) les lacunes graves ou faiblesses importantes dans la conception ou le fonctionnement des contrôles internes sur la présentation de l'information financière qui pourraient empêcher la Société de consigner, de traiter, de résumer ou de présenter des données financières;
 - (ii) les fraudes, sans égard à leur gravité, qui impliquent la direction ou d'autres employés jouant un rôle clé dans les contrôles internes de la Société.
- d) Le comité établit des procédures en ce qui concerne :
 - (i) la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de l'audit;
 - (ii) l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les employés de la société de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou d'audit.

7. Relation avec l'auditeur interne

S'il n'existe aucune fonction d'audit interne, le comité a la responsabilité d'examiner périodiquement avec la direction la nécessité d'une telle fonction.

8. Communication au public de l'information financière et autre

Relativement à la communication au public de l'information financière et autre information, le comité doit :

- a) passer en revue, avant leur publication, les états financiers annuels et intermédiaires, les rapports de gestion, les documents de type prospectus, les communiqués sur les bénéfices (y compris les perspectives financières, l'information financière prospective et les autres déclarations prospectives) ainsi que les autres documents d'information de la Société déposés auprès des commissions de valeurs mobilières et, s'il y a lieu, en recommander l'approbation au conseil, en accordant une attention particulière à ce qui suit :
 - (i) les modifications des conventions et pratiques comptables;

- (ii) les questions importantes qui exigent un certain jugement;
 - (iii) l'hypothèse de la continuité de l'exploitation, s'il y a lieu;
 - (iv) la conformité aux normes comptables;
 - (v) sous réserve des conseils d'avocats internes ou externes, la conformité aux lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables;
- b) examiner, avec la direction, l'évaluation que fait celle-ci des méthodes et contrôles de la Société conçus pour garantir que l'information à publier dans les documents que la Société dépose périodiquement y est inscrite, traitée, résumée et présentée dans les délais prescrits par les lois, règlements, règles et normes d'inscription boursière applicables pour le dépôt de tels rapports, et évaluer si des changements sont nécessaires compte tenu de l'évaluation par la direction de l'efficacité de ces contrôles de communication de l'information;
 - c) s'il y a lieu, établir une politique qui encadre la publication des communiqués de presse sur les résultats de même que la publication de l'information financière et des indications des résultats fournies aux analystes et aux agences de notation; la politique peut prévoir la délégation de ces tâches à un membre compétent de la direction;
 - d) avoir la certitude que des procédures adéquates sont en place pour examiner la communication faite au public, par la Société, de l'information financière extraite ou dérivée de ses états financiers et apprécier périodiquement l'adéquation de ces procédures;
 - e) dans la mesure où il l'estime pertinent, examiner les éléments suivants et en surveiller l'élaboration par la direction :
 - (i) toute information de la Société qui doit être déposée par la Société auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières ou des bourses compétentes;
 - (ii) les communiqués de presse de la Société contenant de l'information financière importante, des indications des résultats, des déclarations prospectives, des renseignements sur les activités ou d'autres renseignements importants;
 - (iii) les documents distribués aux actionnaires de la Société;
 - (iv) les autres déclarations ou communications importantes qui relèvent de ses responsabilités, écrites ou verbales.

9. Autres responsabilités

- a) Le président du comité a la responsabilité d'énoncer les attentes du comité en ce qui concerne l'information (p. ex., la nature de l'information, le niveau de détail, les échéanciers, les rapports, etc.) et de s'assurer que l'information reçue par le comité tient compte des principaux critères de rendement et des risques clés que le comité est chargé de surveiller.
- b) Le comité a la responsabilité d'enquêter sur les questions qui relèvent de son mandat; il est expressément investi de toute l'autorité nécessaire à cet effet.

10. Limite aux obligations du comité

Le comité s'acquitte de ses responsabilités et évalue l'information transmise par la direction et les conseillers externes, notamment l'auditeur externe, de la Société selon son bon jugement. Les membres du comité ne sont pas des employés à temps plein de la Société; ils ne sont pas et ne déclarent pas être des comptables ou des auditeurs professionnels. Les pouvoirs et les responsabilités énoncés dans les présentes règles n'imposent aucune des obligations suivantes au comité : (i) planifier ou mener des audits; (ii) déterminer ou attester que les états financiers de la Société sont complets, exacts, présentés fidèlement ou conformes aux IFRS ou aux PCGR, selon le cas, et aux lois, règlements, règles ou normes d'inscription boursière applicables; (iii) garantir les rapports de l'auditeur externe; ou (iv) donner une assurance spéciale quant aux contrôles internes ou à la gestion des risques. À défaut d'avoir connaissance du contraire, les membres du comité sont autorisés à considérer comme intègres les personnes qui leur fournissent une information et à considérer comme exactes et exhaustives l'information fournie et les déclarations de la direction au sujet des services d'audit ou des services non liés à l'audit fournis par l'auditeur externe.

Aucune disposition des présentes règles n'a pour effet d'obliger un membre du comité ou le conseil en particulier à faire preuve d'un degré de diligence supérieur à celui auquel sont assujettis les administrateurs en général en vertu des lois applicables ni ne doit être interprétée dans cette intention. Les présentes règles ne visent pas à modifier ou à interpréter les statuts ou les règlements administratifs modifiés de la Société ni les lois, les règlements, les règles ou les normes d'inscription boursière auxquelles la Société est assujettie; elles doivent être interprétées conformément à ces lois, règlements, règles et normes d'inscription applicables. Le conseil peut autoriser des dérogations aux dispositions des présentes, prospectivement ou rétrospectivement, et aucune disposition des présentes n'est censée engager la responsabilité civile ou autre des porteurs de titres de la Société.

ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR

Le 6 février 2019

Le présent prospectus, avec les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, révélera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada.

Le chef de la direction,

Le chef des finances,

(signé) Dax Dasilva

(signé) Brandon Nussey

Au nom du conseil d'administration

(signé) Patrick Pichette
Administrateur

(signé) Paul McFeeters
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 6 février 2019

À notre connaissance, le présent prospectus, avec les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, révélera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada.

pour BMO NESBITT BURNS INC.

pour FINANCIÈRE BANQUE
NATIONALE INC.

pour J.P. MORGAN VALEURS
MOBILIÈRES CANADA INC.

(signé) David M. Wismer

(signé) Sanjiv Samant

(signé) David Rawlings



lightspeed

La plateforme infonuagique Lightspeed est le pivot des capacités commerciales de bout en bout des détaillants et des restaurateurs

