

## **Lightspeed annonce l'acquisition d'Upserve afin d'accélérer la révolution de l'industrie de la restauration aux États-Unis**

*L'accord stratégique renforce le positionnement de Lightspeed dans le marché intermédiaire de la restauration, ajoutant plus de 40 millions de dollars de revenue et portant la PDV globale à plus de 39 milliards de dollars*

MONTREAL, 1<sup>er</sup> déc. 2020 /PRNewswire/ - Lightspeed POS Inc. (NYSE: LSPD) (TSX: LSPD), fournisseur de premier plan de plateformes de commerce omnicanal infonuagiques, a annoncé aujourd'hui l'acquisition d'Upserve Inc., une entreprise de logiciels de gestion de restaurants ayant son siège au Rhode Island et une société du portefeuille de Vista Equity Partners. L'acquisition consolide la position de Lightspeed à titre de leader de l'industrie avec des restaurateurs de haut calibre partout aux États-Unis qui perfectionnent leur expérience de restauration numérique.

L'union de Lightspeed et d'Upserve permettra d'accélérer l'innovation de produits et le développement de la solution PDV axée sur l'analytique de Lightspeed. La convergence des équipes et des technologies des deux entreprises fournira aux restaurateurs indépendants des États-Unis, des restaurants de fine cuisine aux établissements de restauration rapide à multiples emplacements, l'une des plateformes pour les restaurateurs les plus compétitives sur le marché. Elle permettra ainsi à l'industrie de répondre plus facilement aux nouveaux besoins en matière de restauration rendus permanents par la pandémie de COVID-19.

Cette acquisition renforce la dynamique de croissance de Lightspeed à la suite de l'inscription de l'entreprise au New York Stock Exchange et de l'acquisition de ShopKeep, un fournisseur chef de file de plateformes de vente en infonuagique desservant plus de 20 000 emplacements clients<sup>1</sup>. L'acquisition d'Upserve permettra à Lightspeed de faire croître sa part du marché de la restauration aux États-Unis de 7 000 emplacements clients additionnels qui génèrent plus de 6 milliards de dollars en VTB<sup>2</sup>, chiffres en date du 30 septembre 2020.

---

<sup>1</sup> Indicateurs de rendement clés. Voir « Indicateurs de rendement clés ».

<sup>2</sup> Indicateurs de rendement clés. Voir « Indicateurs de rendement clés ».

« Combiner ses forces avec Upserve constitue une étape stratégique dans l'ambition de Lightspeed de fournir la plateforme de commerce la plus perfectionnée qui soit à des entreprises de haut calibre partout dans le monde, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et PDG de Lightspeed. Cette acquisition accélérera davantage l'innovation qui a permis aux marchands Lightspeed de relever le plus grand défi de leur industrie depuis des décennies et ajoutera un leadership exceptionnel à nos équipes avant la reprise économique éventuelle de l'industrie de la restauration mondiale. »

« Grâce à son système PDV fondé sur l'analytique et à ses solutions de gestion de restaurants, Upserve fournit depuis plus d'une décennie des données exploitables aux restaurateurs. Lightspeed est en plein essor à titre de plateforme de commerce de niveau mondial pour les PME. Faire équipe avec cette entreprise pour fournir des informations fondées sur des données au moyen d'un centre numérique unique était un choix naturel, a affirmé Sheryl Hoskins, PDG d'Upserve. »

Ensemble, nous comptons donner aux restaurateurs en Amérique du Nord les moyens d'offrir des expériences clients hors pair et les aider à connaître un succès exceptionnel. »

### **Détails de la transaction**

Upserve a généré un chiffre d'affaires d'environ 40 millions de dollars<sup>[1]</sup> au cours de la période de 12 mois s'étant terminée le 30 septembre 2020. Lightspeed a fait l'acquisition d'Upserve contre un paiement de 430 millions de dollars, composé de 123 millions de dollars en espèces et l'émission de jusqu'à 5,895,365 actions à droit de vote subalterne dans le capital de Lightspeed, le tout assujéti aux ajustements du fonds de roulement après clôture habituels.

La direction présentera une conférence téléphonique pour discuter de la transaction à 17h30 HNE le 1 décembre 2020. La diffusion sera disponible en direct dans la section « Investisseurs » du site web de la société à l'adresse <https://investors.lightspeedhq.com>. Les détails de la conférence se trouvent ci-dessous.

**Date :** Le 1 décembre 2020

**Heure :** 17h30 Heure normal de l'Est

**Accès par téléphone É-U/Canada :** (866) 211-3060

**Accès par téléphone international :** (647) 689-6576

**ID conférence :** 7797338

**En rediffusion :** (800) 585-8367 ou (416) 621-4642

**Diffusion audio en direct sur le web :** <https://investors.lightspeedhq.com>

RBC Marchés des Capitaux a agi à titre de conseiller financier auprès de Lightspeed pour la transaction et William Blair a agi à titre de conseiller auprès d'Upserve.

## **À propos de Lightspeed**

Présente dans une centaine de pays, Lightspeed (NYSE : LSPD) (TSX : LSPD) propose des plateformes de commerce infonuagique omnicanal aux petites et moyennes entreprises complexes. Ses systèmes de point de vente intelligents, extensibles et fiables offrent une solution globale qui propulse l'innovation et la transformation numérique au sein des industries du commerce de détail, de la restauration et du golf. Sa suite de produits permet aux PME d'effectuer des ventes dans plusieurs canaux, de gérer les transactions, de traiter avec les consommateurs, d'accepter les paiements et, au final, d'assurer la croissance de leur entreprise.

Établie à Montréal, au Canada, Lightspeed jouit de la confiance des meilleurs commerces et restaurants locaux au monde que fréquentent les consommateurs. Lightspeed compte du personnel au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie.

## **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.** Un « **emplacement client** » est 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.

**Volume de transactions brut.** Le « **volume de transactions brut** » ou « **VTB** » correspond à la valeur totale en dollars des transactions traitées avec 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.

### **Énoncés prospectifs**

Le présent communiqué contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (ensemble, l'« information prospective »), au sens où l'entendent les lois sur les valeurs mobilières pertinentes. L'information prospective peut se rapporter aux perspectives financières (notamment les produits des activités ordinaires et le BAIIA ajusté) et aux événements ou résultats prévus; elle peut comprendre des renseignements sur notre situation financière, notre stratégie d'affaires, nos stratégies de croissance, les marchés à notre portée, nos budgets, nos activités d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividendes, nos plans et nos objectifs. En particulier, est considérée comme prospective l'information sur nos attentes à l'égard des résultats, de nos indicateurs de rendement clés, de notre position sur le marché, des résultats et synergies escomptés par l'acquisition, du rendement, des réalisations, des perspectives et des possibilités futures ou des marchés sur lesquels nous, nos clients et les clients d'Upserve.

Dans certains cas, l'information prospective se signale par la terminologie utilisée : « prévoir », « cibler », « s'attendre à », « il existe une possibilité que », « budget », « calendrier », « estimation », « perspectives », « prévision », « projection », « éventuel », « stratégie », « avoir l'intention de », « croire », « estimer » ainsi que diverses variations ou flexions de ces termes, notamment au futur, au conditionnel ou à la forme négative, de même que des mots, expressions

ou énoncés stipulant que certains événements, résultats, actions ou mesures peuvent ou pourraient « se produire » ou « survenir », « être atteints » ou « être prises », ou l'inverse, et d'autres termes ou expressions de même nature. En outre, tout énoncé qui se rapporte à des attentes, intentions, projections ou autres allusions à des événements ou circonstances futurs contient de l'information prospective. Les énoncés contenant de l'information prospective ne concernent pas des faits passés; ils représentent les attentes, les estimations et les projections de la direction à l'égard d'événements ou de circonstances futurs.

L'information prospective est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations obtenus soient largement différents de ceux qui sont expressément ou implicitement exprimés dans l'information prospective. Ces facteurs de risque englobent, mais ne s'y limitent pas, ceux mentionnés dans notre plus récent rapport de gestion ainsi qu'à la rubrique « Facteur de risque » de notre plus récente notice annuelle, et dans nos autres déclarations de renseignements auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et du U.S. Securities and Exchange Committee, qui peuvent être consultés sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur EDGAR à l'adresse [www.sec.gov](http://www.sec.gov). Si l'un ou l'autre de ces risques ou incertitudes devait se matérialiser ou si les opinions, estimations ou hypothèses qui sous-tendent l'information prospective devaient se révéler erronées, les résultats réels ou les événements futurs pourraient s'écarter de manière notable de ceux qui sont prévus dans l'information prospective.

Nous avons tenté de cerner tous les facteurs de risque importants susceptibles de faire en sorte que les résultats réels s'écartent de manière importante de ceux exposés dans l'information prospective; cependant, d'autres facteurs de risque qui ne sont pas connus pour l'instant ou que nous estimons négligeables à l'heure actuelle pourraient avoir cet effet. Rien ne garantit que l'information prospective s'avérera exacte, puisque les résultats obtenus et les événements futurs peuvent différer sensiblement de ceux que l'information prospective laisse présager. Aucun énoncé prospectif n'est garant des résultats futurs. Par conséquent, le lecteur est prié de ne pas se

fier indûment à l'information prospective, qui n'est valable qu'à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective contenue dans le présent communiqué représente nos attentes à la date d'établissement de celui-ci (ou à toute autre date mentionnée) et est susceptible d'être mise à jour après cette date. Sauf si les lois applicables l'exigent, Lightspeed ne s'engage aucunement à mettre à jour publiquement ou à réviser ces informations prospectives, notamment à la suite de nouvelles informations ou de nouveaux événements. Toute l'information prospective contenue dans le présent communiqué est expressément assujettie à la mise en garde qui précède.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez visiter le [www.lightspeedhq.com](http://www.lightspeedhq.com)

Dans les médias sociaux : [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#), [YouTube](#) and [Twitter](#)