



LIGHTSPEED COMMERCE INC.

NOTICE ANNUELLE

Exercice clos le 31 mars 2024

Le 16 mai 2024

**NOTICE ANNUELLE
LIGHTSPEED COMMERCE INC.
TABLE DES MATIÈRES**

NOTICE ANNUELLE	1
NOTES EXPLICATIVES	2
INFORMATION PROSPECTIVE	4
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	10
ACTIVITÉS DE LIGHTSPEED	11
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ DE LIGHTSPEED	31
FACTEURS DE RISQUE	37
POLITIQUE DE DIVIDENDES	87
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	87
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	90
ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS	91
COMITÉ D'AUDIT	94
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI	97
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	98
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	98
CONTRATS IMPORTANTS	98
INTÉRÊTS DES EXPERTS	98
RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	99
PIÈCE A	A-1

NOTES EXPLICATIVES

Dans la présente notice annuelle (la « **notice annuelle** »), sauf si le contexte exige une autre interprétation, les termes « **Société** », « **Lightspeed** », « **nous** », « **notre** » et « **nos** » désignent tous Lightspeed Commerce Inc. et ses filiales, sur une base consolidée. De plus, dans la présente notice, 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 du risque** » désigne le comité du risque du conseil.

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

« **Ecwid** » désigne le groupe Ecwid.

« **exercice 2022** » désigne l’exercice clos le 31 mars 2022.

« **exercice 2023** » désigne l’exercice clos le 31 mars 2023.

« **exercice 2024** » désigne l’exercice qui sera clos le 31 mars 2024.

« **LCSA** » désigne la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, dans sa version éventuellement modifiée.

« **NuORDER** » désigne Lightspeed NuORDER Inc. (la société qui a remplacé NuORDER, Inc.).

« **NYSE** » désigne la New York Stock Exchange.

« **pandémie de COVID-19** » désigne la pandémie de COVID-19.

« **PDV** » désigne un point de vente.

« **PME** » désigne les petites et moyennes entreprises.

« **Règlement 52-109** » désigne le *Règlement 52-109 sur l’attestation de l’information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, dans sa version éventuellement modifiée.

« **Règlement 52-110** » désigne le *Règlement 52-110 sur le comité d’audit*, dans sa version éventuellement modifiée.

« **SaaS** » désigne *software-as-a-service* (logiciel-service).

« **TSX** » désigne la bourse de Toronto.

« **Vend** » désigne Vend Limited.

La présente notice annuelle porte la date du 16 mai 2024, soit celle à laquelle elle a été approuvée par le conseil d’administration de la Société (le « **conseil** »). Sauf indication contraire, tous les renseignements divulgués dans la présente notice annuelle le sont en date du 31 mars 2024, soit la date de clôture du dernier exercice clos de Lightspeed.

La présente notice annuelle doit être lue parallèlement avec les états financiers consolidés annuels audités ainsi que les notes afférentes de l’exercice 2024 et le rapport de gestion pour l’exercice 2024. Pour une plus grande certitude, ils ne sont toutefois pas intégrés par renvoi aux présentes.

Marques de commerce

La présente notice annuelle mentionne certaines marques de commerce, notamment « Lightspeed », « Flame Design », « NuORDER » et d’autres marques de commerce, qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle et nous appartiennent. Pour faciliter la lecture de la présente notice, nos marques de commerce mentionnées ne portent pas nécessairement le symbole [®], [™] ou ^{MC}. 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.

Présentation de l'information financière et autres informations

Nous présentons nos états financiers consolidés annuels audités en dollars américains. Dans la présente notice, les symboles « \$ » et « \$ US » désignent le dollar américain, et le symbole « \$ CA » désigne le dollar canadien. À moins d'indication contraire, les montants sont libellés en dollars américains.

Indicateurs de rendement clés

Nous surveillons les indicateurs de rendement clés suivants pour nous aider à évaluer nos activités, à mesurer notre rendement, à identifier les tendances ayant une incidence sur nos activités, à formuler des plans d'affaires et à prendre des décisions stratégiques. Ces indicateurs de rendement clés visent aussi à fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de notre rendement d'exploitation en mettant en évidence des tendances dans nos activités de base que les ratios et les mesures conformes aux IFRS, à elles seules, ne pourraient faire ressortir. Nous croyons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties prenantes ont fréquemment recours à des indicateurs sectoriels pour évaluer les émetteurs. Nos indicateurs de rendement clés peuvent être calculés différemment des indicateurs de rendement clés similaires utilisés par d'autres entreprises.

Revenu moyen par utilisateur. Le « **revenu moyen par utilisateur** » ou « **RMPU** » correspond au total des produits d'exploitation tirés des abonnements et des produits d'exploitation tirés du traitement des transactions (aussi appelées opérations) de la Société au cours de la période, divisé par le nombre d'emplacements clients de la Société pour cette période. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons qu'elle constitue une mesure supplémentaire utile de nos progrès en matière de croissance des produits que nous tirons de notre clientèle. Pour plus de précision, le nombre d'emplacements clients de la Société pour la période correspond au nombre moyen d'emplacements clients tout au long de la période. Un emplacement client est un emplacement d'un commerçant facturable pour lequel un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation et, dans le cas de NuORDER, il s'agit d'une marque avec un abonnement direct ou indirect payé dont la durée de service n'a pas expiré 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, et dans le cas de NuORDER, des abonnements multiples. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que notre capacité d'accroître le nombre d'emplacements clients affichant un VTB par année élevé qui utilisent notre plateforme est un indicateur de notre succès au chapitre de la pénétration de marché et de la croissance de notre entreprise.

Volume traité par les solutions de paiement brut. Le « **volume traité par les solutions de paiement brut** » ou « **VTSPB** » désigne la valeur totale en dollars des transactions traitées par nos solutions de paiement (compte non tenu des montants traités au moyen de la solution NuORDER) pour une période donnée, lorsque nous agissons à titre de partie principale dans l'entente avec un client, déduction faite des remboursements, et avant déduction des frais de transport et de manutention, des droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que la croissance du VTSPB est un indicateur de la portée de nos solutions de paiement. À mesure que le nombre d'emplacements clients utilisant nos solutions de paiement augmente, particulièrement ceux affichant un VTB élevé, nous générons un VTSPB plus élevé et nous constatons une hausse des produits tirés du traitement des transactions. Nous avons exclu de notre VTSPB les montants traités au moyen de la solution NuORDER parce qu'ils représentent un volume de transactions interentreprises plutôt qu'un volume de transactions d'entreprise à particulier et que nous n'avons actuellement pas de solution de paiement robuste pour le volume de transactions interentreprises.

Volume de transactions brut. Le « **volume de transactions brut** » ou « **VTB** » désigne la valeur totale en dollars des transactions traitées par notre plateforme infonuagique SaaS (compte non tenu des montants traités au moyen de la solution NuORDER) 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. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que le VTB est un indicateur du succès de nos clients et de la vigueur de notre plateforme. Le VTB ne représente pas des produits d'exploitation que nous avons gagnés. Nous avons exclu de notre VTB les montants traités au moyen de la solution NuORDER parce qu'ils représentent un volume de transactions interentreprises plutôt qu'un volume de transactions d'entreprise à particulier et que nous n'avons actuellement pas de solution de paiement robuste pour le volume de transactions interentreprises.

Voir « Indicateurs de rendement clés » dans le rapport de gestion pour l'exercice 2024.

Données sur le 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, 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.

	Exercice clos le 31 mars	
	2024 (\$ CA)	2023 (\$ CA)
Taux le plus élevé pendant la période	1,3875	1,3856
Taux le plus bas pendant la période.....	1,3128	1,2451
Taux de change moyen pour la période.....	1,3487	1,3230
Taux à la fin de la période	1,3550	1,3533

INFORMATION PROSPECTIVE

La présente notice annuelle contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (ensemble, l'« **information prospective** »), au sens où l'entendent les lois sur les valeurs mobilières pertinentes. L'information prospective peut se rapporter aux perspectives financières et aux événements ou résultats prévus; elle peut comprendre des renseignements sur notre situation financière, notre stratégie d'affaires, nos stratégies de croissance, les marchés à notre portée, nos budgets, nos activités d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividendes, nos plans et nos objectifs. En particulier, sont considérées comme prospectives l'information sur nos attentes à l'égard des résultats, du rendement, des réalisations, des perspectives ou des possibilités futurs et des marchés sur lesquels nous exerçons nos activités, les conditions macroéconomiques telles les pressions inflationnistes, les taux d'intérêt et l'incertitude économique mondiale, nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence des mesures de réorganisation et de réduction des coûts ainsi que du remaniement du personnel, nos attentes à l'égard des stratégies concernant les dépenses en immobilisations et l'affectation des capitaux, l'instabilité géopolitique, le terrorisme, la guerre et autres conflits mondiaux, comme l'invasion de l'Ukraine par la Russie et la guerre entre Israël et le Hamas, nos attentes concernant les tendances du secteur d'activité et des dépenses de consommation, nos taux de croissance, la réalisation de développements de notre plateforme et l'expansion de celle-ci, l'attention que nous portons aux clients complexes affichant un VTB élevé, nos produits d'exploitation et le potentiel de nos solutions de paiement et autres à dégager des produits d'exploitation, l'incidence de notre décision de vendre nos solutions de PDV et de paiement en tant que plateforme unifiée, nos marges brutes et notre rentabilité future, les résultats et les synergies au terme d'acquisitions, l'incidence des litiges en cours et imminents, l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos résultats d'exploitation, nos plans et stratégies d'affaires et notre position concurrentielle dans notre secteur d'activité.

Dans certains cas, l'information prospective se signale par les termes comme « prévoir », « cibler », « s'attendre à », « il existe une possibilité que », « budget », « calendrier », « estimation », « perspectives », « prévision », « projection », « éventuel », « stratégie », « avoir l'intention de », « croire » ou « estimer » ainsi par que diverses variations ou flexions de ces termes, notamment au futur, au conditionnel ou à la forme négative, de même que par des mots, expressions ou énoncés stipulant que certains événements, résultats, actions ou mesures peuvent ou pourraient « se produire », « survenir », « être atteints » ou « être prises », ou l'inverse, et par d'autres termes 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 et les autres renseignements de nature prospective donnés aux présentes sont fondés sur les opinions, les estimations et les hypothèses que nous formulons à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances passées, des conditions actuelles et des développements à venir, de même que sur d'autres facteurs que nous estimons raisonnables et appropriés dans les circonstances à la date à laquelle l'information prospective est établie. Même si nous mettons un grand soin à préparer l'information prospective et à la passer en revue, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses qui la sous-tendent se vérifieront. Certaines hypothèses concernant notre capacité à accroître notre part de marché, à pénétrer de nouveaux marchés et à prendre de l'expansion verticalement dans notre secteur, notre capacité à attirer, former et maintenir en poste notre personnel clé, notre capacité

à réaliser ce que prévoit la planification de la relève, notre capacité à gérer le risque lié à la chaîne d'approvisionnement, notre capacité à conserver et à étendre notre présence géographique, notre capacité à réaliser nos plans d'expansion, notre capacité à réaliser les mesures de réorganisation et de réduction des coûts, notre capacité à poursuivre nos investissements dans notre infrastructure et à mettre en place des contrôles, des systèmes et des processus évolutifs nous permettant de soutenir notre croissance, notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité, notre capacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle et les risques de poursuite par des tiers pour violation de propriété intellectuelle, l'incidence des recours collectifs et autres litiges en cours et imminents, nos prix, notre capacité à vendre nos solutions de points de vente et de paiement en tant que plateforme unifiée à de nouveaux clients et à des clients existants, notre capacité à étendre efficacement notre programme d'avance de fonds aux commerçants et à gérer efficacement les risques connexes, notre capacité à poursuivre des occasions stratégiques précises, notre capacité d'intégrer efficacement les entreprises que nous avons acquises et de tirer les avantages attendus de leur acquisition, notre capacité à faire des investissements futurs fructueux dans notre entreprise au moyen de dépenses en immobilisations, notre capacité à réussir à exécuter nos stratégies d'affectation des capitaux, y compris notre programme de rachat d'actions, notre capacité à obtenir du financement et à conserver nos sources de financement selon des modalités acceptables, les taux de change et d'intérêt, y compris l'inflation, le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients, l'effet de l'intensification de la concurrence, l'évolution et les tendances de notre secteur et de l'économie mondiale, notamment les variations des dépenses de consommation, la possibilité de pertes de goodwill futures ou d'autres pertes, et les changements apportés aux lois, aux règles, aux règlements et aux normes mondiales constituent des facteurs significatifs pris en compte dans la préparation de l'information prospective et la formulation des attentes de la direction.

L'information prospective est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations obtenus soient largement différents de ceux qui sont expressément ou implicitement exprimés dans l'information prospective. Ces facteurs de risque englobent, sans s'y limiter, ceux relevés dans notre rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 mars 2024, ainsi que dans les autres documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.com, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov, ainsi qu'aux facteurs de risque suivants présentés en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la présente notice annuelle :

- notre croissance 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;
- notre stratégie de croissance prévoit la mise à profit de nos succès en matière de solutions de paiement et financières, ce qui pourrait nous exposer à des risques et à des difficultés auxquels nous n'avons pas encore été confrontés;
- nous fonctionnons à perte et nous pourrions ne pas parvenir à être rentables;
- les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités sont très concurrentiels. Nous pourrions ne pas réussir à faire face à la concurrence actuelle et future;
- une mauvaise conjoncture économique mondiale, comme l'inflation et les fluctuations des taux d'intérêt, notamment en raison de son effet sur les activités et les dépenses des PME et sur les dépenses des consommateurs, pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière;
- une gestion inefficace et inefficace de notre croissance pourrait nuire à notre entreprise;
- si nous ne réussissons pas à embaucher, à maintenir en poste et à motiver un personnel compétent, notre entreprise en souffrira;
- 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, et à innover et à proposer de nouvelles solutions, de manière à répondre aux besoins changeants de nos clients, notre entreprise pourrait en subir les conséquences;

- nos solutions de paiement nous assujettissent 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;
- nous sommes soumis à des risques supplémentaires liés à la disponibilité du capital pour financer les clients, à la capacité de nos clients à générer des ventes pour payer les comptes clients, aux conditions macroéconomiques générales, aux risques liés aux lois et aux règlements et au risque de fraude;
- nos résultats d'exploitation sont soumis à des fluctuations saisonnières;
- 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 notre position concurrentielle pourraient s'en ressentir;
- un nombre limité de fournisseurs nous fournissent une partie de la technologie que nous offrons sur Lightspeed Payments et/ou sur d'autres produits de paiement;
- notre croissance dépend en partie du succès de nos relations stratégiques avec des tiers;
- 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;
- nos décisions en matière de prix pourraient ne pas donner les résultats attendus et nuire à notre capacité d'attirer de nouveaux commerçants et de conserver les commerçants existants;
- 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;
- les interruptions ou autres problèmes dans le bon fonctionnement ou la mise à niveau de nos systèmes de technologie de l'information pourraient perturber nos activités;
- 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 informations est compromise ou perçue ainsi ou si ces informations sont consultées sans autorisation ou perçues ainsi, notre réputation pourrait être ternie, notre responsabilité pourrait être engagée et nous pourrions subir des pertes;
- nous pourrions devoir engager des frais supplémentaires pour maintenir des moyens légitimes de transférer et recevoir des données à caractère personnel en provenance de pays européens, ou nous pourrions être incapables de maintenir de tels moyens légitimes;
- le développement de l'IA et son intégration à nos activités pourraient présenter des risques et des défis pour nos activités;
- notre entreprise est exposée aux risques que posent les activités internationales, y compris les ventes internationales, notre présence et l'usage de notre plateforme dans différents pays;
- 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;

- 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 nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière;
- les entreprises que nous acquérons pourraient ne pas disposer de contrôles et de procédures de communication de l'information et de contrôles internes à l'égard de l'information financière, de contrôles en matière de cybersécurité et de programmes de respect de la confidentialité des données, ou leurs contrôles et programmes existants pourraient être moins efficaces que les nôtres ou encore non conformes à ceux-ci;
- notre usage de logiciels à « code source ouvert » pourrait nuire à notre capacité de vendre nos solutions et nous exposer à des poursuites;
- si nos logiciels ou notre matériel informatique 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 ou à les régler;
- nous pourrions être incapables d'atteindre ou de maintenir une capacité suffisante de transmission des données;
- certaines parties de notre plateforme utilisent un seul fournisseur de services infonuagiques pour fournir des services. Toute interruption des services de nos fournisseurs de services infonuagiques pourrait nuire à notre entreprise;
- nous dépendons de l'intégration de solutions de traitement des paiements de tiers;
- 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 fournisseur ou d'un petit nombre de fournisseurs. Ceci nous met donc à risque d'une pénurie de matériel, d'une augmentation des prix, de fluctuations des tarifs douaniers, 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;
- 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 et se répercuter défavorablement sur notre entreprise et nos perspectives;
- les appareils mobiles sont de plus en plus utilisés pour faire du commerce, et si nos solutions ne fonctionnent pas aussi efficacement lorsqu'on y accède par ces appareils, nos clients et leurs consommateurs pourraient ne pas être satisfaits de nos services, ce qui pourrait nuire à notre entreprise;
- 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 avons fait l'objet dans le passé, et pourrions faire l'objet à l'avenir, de poursuites pour violation d'un droit de propriété intellectuelle qui sont extrêmement coûteuses à défendre, qui pourraient nous obliger à payer des dommages-intérêts importants et qui pourraient limiter notre capacité à utiliser certaines technologies;
- nous dépendons de la continuité des services et du rendement de nos hauts dirigeants et d'autres employés clés, et la perte de l'un d'entre eux pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière;
- à l'occasion, nous devons ou 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;
- à l'occasion, les autorités fiscales tentent d'imposer des taxes d'affaires, des taxes de vente et d'utilisation et d'autres taxes indirectes. Si nous sommes requis de percevoir de telles taxes dans d'autres territoires, nous pourrions être redevables d'une dette fiscale à l'égard des ventes antérieures;
- nous pourrions ne pas être en mesure d'utiliser une partie importante de nos pertes d'exploitation nettes, ce qui pourrait nuire à notre rentabilité éventuelle;
- notre incapacité à développer et adapter des capacités de mise en marché pourrait nuire à notre capacité de faire accepter plus largement 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;
- les activités de commerçants ou de partenaires ou le contenu des magasins de nos clients pourraient porter atteinte à notre marque, engager notre responsabilité et nuire à notre entreprise et à nos résultats financiers;
- nous sommes assujettis à des contrôles à l'exportation et à l'importation ainsi qu'à des lois sur les sanctions économiques et à des lois contre la corruption qui pourraient nuire à notre capacité d'offrir notre plateforme à l'étranger ou nous rendre passibles de sanctions;
- notre coût d'assurance a augmenté dans le passé, et pourrait augmenter à l'avenir, de façon considérable, nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir le même niveau de couverture et notre couverture pourrait ne pas suffire à couvrir toutes les pertes que nous pourrions subir;
- nous pourrions être incapables de réunir les fonds supplémentaires nécessaires à la poursuite de notre stratégie de croissance ou de nos activités;
- les conditions de nos emprunts actuels et futurs peuvent nous limiter dans l'exécution de nos stratégies commerciales;
- les fluctuations des taux de change ont eu dans le passé et pourraient avoir à l'avenir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation;
- nous dépendons de l'accès continu et sans entrave des clients et des consommateurs 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;
- dans le passé, nous avons subi des pertes en raison d'une dépréciation du goodwill et nous pourrions à l'avenir subir des pertes en raison de charges de dépréciation;
- les changements climatiques pourraient avoir une incidence défavorable sur notre entreprise;

- le cours de nos actions à droit de vote subalterne a été volatil dans le passé, et pourrait continuer de l'être à l'avenir, ce qui pourrait nuire à votre investissement ou entraîner une diminution de sa valeur;
- à l'heure actuelle, nous ne prévoyons pas verser de dividendes;
- il se peut que nous ne puissions pas racheter d'actions dans le cadre de notre programme de rachat d'actions, ou que nous décidions de ne pas le faire, que ce soit au niveau attendu par nos actionnaires ou pas du tout, ce qui pourrait réduire le rendement pour les actionnaires;
- les ventes futures, ou la perception de ventes futures, 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, pourraient avoir une incidence négative sur le cours des actions à droit de vote subalterne;
- nos résultats d'exploitation trimestriels pourraient fluctuer. Par conséquent, nous pourrions manquer de satisfaire ou de dépasser les attentes des investisseurs ou des analystes en valeurs mobilières, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos actions;
- les recherches ou les rapports des analystes en valeurs mobilières pourraient avoir une incidence sur le cours des actions à droit de vote subalterne;
- notre inscription en bourse nous occasionne des frais considérables;
- à titre d'émetteur privé étranger, nous sommes assujettis à des lois et règlements des États-Unis régissant les valeurs mobilières qui diffèrent de ceux qui visent les émetteurs américains, ce qui risque de limiter l'information publique à laquelle nos actionnaires peuvent avoir accès;
- la perte éventuelle de notre statut d'émetteur privé étranger pourrait nous occasionner de lourds frais supplémentaires;
- 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;
- nos statuts nous autorisent à émettre des titres supplémentaires dans l'avenir, notamment des actions à droit de vote subalterne et des actions privilégiées, sans nous obliger à obtenir l'accord des actionnaires;
- les dispositions de nos statuts et de certaines lois canadiennes pourraient retarder un changement de contrôle, restreindre les tentatives de nos actionnaires de remplacer ou de destituer les membres actuels de notre haute direction et avoir une incidence sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne;
- les dispositions des lois canadiennes peuvent retarder, empêcher ou rendre indésirable l'acquisition de la totalité ou d'une partie importante de nos actions ou de nos actifs;
- nous sommes régis par les lois sur les sociétés et sur les valeurs mobilières du Canada, qui dans certains cas ont une incidence différente sur les actionnaires comparativement aux lois sur les sociétés du Delaware et des États-Unis et aux lois sur les valeurs mobilières des États-Unis;
- comme nous sommes une société canadienne et que certains de nos administrateurs et dirigeants résident au Canada ou dans les provinces de ce pays ainsi qu'au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande, il pourrait être difficile pour un actionnaire américain de faire signifier un acte à la Société ou de faire exécuter des jugements rendus aux États-Unis. De même, les investisseurs canadiens pourraient avoir de la difficulté à faire exécuter des sanctions civiles contre nos administrateurs et dirigeants qui résident hors du Canada;
- nos règlements prévoient que certains tribunaux précis sont les seuls et uniques tribunaux compétents à l'égard de certains litiges survenant entre nous et nos actionnaires, ce qui pourrait limiter la capacité de nos actionnaires à saisir un tribunal favorable en cas de différend avec nous, nos administrateurs, nos dirigeants ou nos employés.

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

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

Toute l'information prospective contenue dans la présente notice annuelle est expressément assujettie à la mise en garde qui précède.

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 Commerce Inc. et finalement le 6 août 2021 pour devenir Lightspeed Commerce 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 100 000 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 catégorie A-1 et A-2.

Immédiatement avant la clôture de notre premier appel public à l'épargne (le « **PAPE** ») le 15 mars 2019 (la « **date de clôture du PAPE** »), nous avons mis en œuvre un certain nombre de modifications de la composition du capital. Toutes nos actions privilégiées rachetables émises et en circulation ont été converties en actions ordinaires à raison d'une pour une conformément à leurs conditions. Nous avons également déposé des statuts de modification afin de modifier et de reclasser nos actions ordinaires en tant qu'actions à droit de vote subalterne, de créer une nouvelle catégorie d'actions à droit de vote multiple, d'abroger les catégories d'actions relatives à nos actions privilégiées rachetables, de créer une nouvelle catégorie d'actions privilégiées pouvant être émises en séries et de regrouper toutes nos actions émises et en circulation, à raison de 4 pour 1. Le 18 mars 2019, nous avons également déposé des statuts modifiés. Voir « Description du capital-actions » pour obtenir de plus amples renseignements sur notre capital-actions actuel.

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

Le tableau suivant indique nos filiales importantes (y compris leur territoire de formation, de constitution ou de prorogation) :

Nom de la filiale	Territoire de constitution ou de formation	Pourcentage de propriété (droit de vote)
Lightspeed Commerce USA Inc.	Delaware	100 %
Lightspeed Netherlands B.V.	Pays-Bas	100 %
Lightspeed Payments USA Inc.	Delaware	100 %
Upserve, Inc.	Delaware	100 %
Vend Limited	Nouvelle-Zélande	100 %

ACTIVITÉS DE LIGHTSPEED

Mission

Lightspeed est la plateforme unifiée de point de vente (PDV) et de paiement qui propulse les meilleures entreprises au monde dans plus de 100 pays. Partenaire de choix des entrepreneurs ambitieux dans les secteurs du commerce de détail et de la restauration et de l'hôtellerie, Lightspeed simplifie les processus entre les équipes, les canaux et les emplacements pour faciliter l'accélération de la croissance et la prestation de la meilleure expérience client qui soit.

Notre technologie omnicanale rapide et souple regroupe des solutions avancées pour les points de vente et le commerce électronique comprenant des paiements intégrés, la gestion des stocks, des rapports en temps réel, la gestion du personnel et des fournisseurs, des services financiers et plus encore. Grâce à des outils et à des intégrations permettant de gagner du temps, à des informations destinées à améliorer le rendement et à un soutien personnalisé prodigué par des spécialistes du secteur, nous aidons les entreprises à se concentrer sur l'essentiel, et ce, afin que leurs employés soient heureux au travail et qu'elles deviennent la destination privilégiée dans leur domaine.

Aperçu

Lightspeed propose une plateforme de commerce infonuagique qui relie des fournisseurs, des commerçants et des consommateurs tout en offrant une expérience 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. Nous sommes présents à l'échelle mondiale et permettons aux entreprises des secteurs du détail et de la restauration ainsi qu'aux exploitants de terrains de golf et autres entreprises qui occupent un ou plusieurs emplacements d'être concurrentiels dans un environnement de marché omnicanal en traitant leurs affaires en ligne et sur des réseaux mobiles et sociaux aussi bien que sur des circuits physiques. Notre clientèle cible se compose principalement de PME spécialisées, à qui nous proposons des solutions économiques faciles à utiliser. Nos produits d'exploitation sont pour la plupart récurrents et nous avons des antécédents de croissance graduelle des produits d'exploitation par client.

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

Parmi nos solutions phares se trouvent Lightspeed Restaurant, une plateforme centrale pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie, et Lightspeed Retail, une plateforme de commerce de détail qui regroupe les services avancés de PDV, de paiement et de commerce électronique en une seule solution cohérente et puissante. Nous offrons également Lightspeed eCommerce, qui permet aux commerçants d'accroître leur portée omnicanale et leur souplesse en matière de ventes, notamment sur les plateformes des médias sociaux et les marchés numériques. Nos solutions phares bénéficient d'un excellent accueil sur le marché mondial. Nous continuons également d'exécuter notre stratégie d'accroissement de notre présence dans les marchés verticaux, après avoir lancé l'intégration de commandes entre Lightspeed Retail et NuORDER auprès des détaillants de Lightspeed aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Ces détaillants peuvent désormais passer des commandes auprès des nombreuses marques qu'ils stockent grâce à l'intégration directe avec NuORDER de Lightspeed. Nous croyons qu'en continuant d'investir dans cette stratégie, nous nous distinguons de la concurrence.

Notre présence au point de commerce nous place dans une position de choix pour traiter les paiements et recueillir les données transactionnelles. Nous avons commencé à vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée au début de l'exercice 2024, ce qui nous a permis d'accroître notre pénétration dans le secteur des paiements. Nous croyons que les paiements

unifiés constituent la meilleure expérience pour les clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, en rationalisant le soutien et la facturation et en offrant aux clients des possibilités accrues de se prévaloir de fonctionnalités de produits innovantes. Nous appuyons nos clients en leur offrant du matériel gratuit, installé sans frais, en les aidant à racheter leurs contrats et en leur offrant des tarifs concurrentiels. Grâce à cette initiative, nos clients admissibles, nouveaux ou existants, doivent maintenant adopter nos solutions de paiement. Nous croyons que le traitement d'un VTB supplémentaire au titre des nouveaux clients et des clients existants par le biais de nos solutions de paiement fait progresser nos stratégies de croissance et nous permet de réduire la complexité de notre entreprise. En outre, cette initiative nous aide à réduire les coûts de soutien de plusieurs entreprises de traitement de paiements tierces.

Notre plateforme est construite pour évoluer avec nos clients et fournit à ces derniers des solutions de plus en plus avancées à mesure qu'ils ouvrent de nouveaux emplacements et que leurs besoins gagnent en complexité. Notre plateforme évite aux PME le recours à des applications disparates de divers fournisseurs, souvent incompatibles, afin d'accéder à la technologie dont elles ont besoin pour exploiter et développer leurs entreprises. Nos réseaux de développement, distribution et installation en partenariat renforcent la portée de nos solutions, les rendant personnalisables et extensibles. Nous accompagnons nos clients à toutes les étapes de leur développement en leur offrant un service d'accueil et de soutien de premier plan dans l'industrie. Nous croyons fermement que notre succès est directement lié à celui de nos clients.

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

Les abonnements à nos solutions sont principalement vendus par notre force de vente directe en Amérique du Nord, en Europe, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande, 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, les exploitants de terrains de golf et les clients du secteur de la restauration et de l'hôtellerie.

Desservir les PME complexes, en particulier les clients affichant un VTB élevé, demeure notre priorité, car nos solutions leur sont particulièrement bien adaptées et, à notre avis, la plateforme Ecwid, qui est notre produit phare de commerce électronique, permet à ces entreprises d'accroître leur portée omnicanale et leur souplesse en matière de ventes.

Nous estimons occuper une nette position de leader dans le commerce des PME en raison de notre envergure, de l'ampleur de nos capacités et de la diversité de notre clientèle. Nos produits d'exploitation proviennent principalement de la vente d'abonnements à notre logiciel infonuagique et de nos solutions de paiement. Nous offrons des plans de tarification conçus en fonction des besoins de nos clients actuels et futurs, dont le but est d'adapter les solutions de Lightspeed à la croissance des PME. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels ou pluriannuels. Nous avons également intégré notre logiciel au traitement électronique des paiements qu'offrent plusieurs tiers, qui nous versent une part des produits d'exploitation qu'ils tirent du traitement des paiements des clients que nous leur recommandons. Ces ententes ont généralement été conclues avant que nos solutions de paiement soient disponibles dans les divers marchés où nous sommes présents et nous nous attendons à ce que les produits d'exploitation tirés de ces ententes continuent de diminuer au fil du temps, alors que le nombre de commerçants utilisant nos solutions de paiement continue d'augmenter.

Nous projetons de continuer d'investir délibérément dans la croissance future, y compris dans NuORDER de Lightspeed et la technologie axée sur l'IA pour améliorer notre expérience de soutien à la clientèle et notre capacité de développer des solutions plus rapidement. Nous estimons que notre succès futur dépendra d'un certain nombre de facteurs, notamment notre capacité d'accroître notre part de marché, de mettre à profit le succès de nos solutions de paiement et nos solutions financières personnalisées, d'ajouter d'autres solutions à notre plateforme, d'accroître notre présence dans les marchés verticaux et de procéder avec soin à des acquisitions qui augmenteront la valeur et à leur intégration.

Nous sommes d'avis qu'il existe de nombreuses possibilités pour faire augmenter davantage notre RMPU¹ étant donné le nombre de clients adoptant plus de produits Lightspeed au fil du temps. Nous croyons également qu'en continuant d'investir, nous augmenterons la base de nos produits d'exploitation, améliorerons la rétention de cette base et renforcerons notre capacité d'accroître les ventes à nos clients. Nous n'avons pas généré de bénéfice net à ce jour. À moins de mettre en œuvre avec succès nos stratégies de croissance et nos initiatives de réduction des coûts, nous pourrions ne pas être en mesure de générer un bénéfice net.

Caractère saisonnier

Les produits d'exploitation tirés des transactions constitueront encore une proportion croissante de la composition totale de nos produits d'exploitation globaux en raison de la poursuite de l'adoption de nos solutions de paiement par les clients. Nous nous attendons à ce que nos résultats trimestriels reflètent de plus en plus un caractère saisonnier. Nous prévoyons que nos produits d'exploitation globaux continueront d'afficher une corrélation accrue avec le VTSPB.

Conditions macroéconomiques

Une incertitude persiste au sein de l'environnement macroéconomique, notamment en ce qui concerne les pressions inflationnistes, les variations des dépenses de consommation, les fluctuations des taux de change, le contexte géopolitique et social et les fluctuations des taux d'intérêt. Cette incertitude macroéconomique rend difficile de déterminer les répercussions futures de ces événements et conditions sur notre clientèle et nos marchés finaux, ainsi que les conséquences sur nos activités et notre exploitation, tant à court qu'à long terme.

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

Saisir les occasions liées aux solutions de paiement continue de passer par la monétisation d'une plus grande part du VTB de nos clients. Nous nous attendons à ce que les variations des dépenses de consommation ou toute autre condition macroéconomique dans les régions où nous exerçons nos activités fassent encore fluctuer notre VTB. Cependant, nous sommes d'avis que la diversification de la clientèle, tant pour ce qui est des marchés verticaux que pour les régions que nous desservons, représentera toujours un avantage solide pour la Société.

De plus, la guerre entre Israël et le Hamas et l'invasion de l'Ukraine par la Russie ont engendré une plus grande incertitude économique à l'échelle mondiale et devraient continuer de le faire. Nous n'avons pas d'opérations, de clients ou de relations fournisseurs d'importance au Moyen-Orient, en Russie, en Biélorussie ou en Ukraine, et nous avons cessé nos activités de vente à de nouveaux clients en Russie et en Biélorussie. L'ensemble de notre propriété intellectuelle et de nos données clients sont situées en dehors de la Russie et de la Biélorussie. Nous avons du personnel en Russie qui provient de l'acquisition d'Ecwid, et dans le cadre de nos plans de continuité des affaires, nous en avons relocalisé une partie à l'extérieur de la Russie afin d'atténuer toute dépendance à l'égard de la région. Nous continuerons de suivre ces situations de près, mais, à ce jour, nous n'avons pas connu de perturbations de nos activités commerciales en raison de celle-ci.

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

¹ Voir « Indicateurs de rendement clés ».

Atouts concurrentiels

Solution globale

En utilisant notre 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 de PDV et de commerce électronique, le traitement des paiements, la gestion des stocks, la gestion du personnel, la gestion des menus, les outils pour gérer les options de livraison à domicile et de commande à emporter, les capacités de réservations en ligne et de gestion des adhésions, la mise en réseau d'établissements multiples, la gestion de la clientèle, la fidélisation, l'analytique, la création de rapports et les services financiers sur mesure. Les détaillants et les entreprises du secteur de la restauration et de l'hôtellerie 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. La nouvelle intégration entre Lightspeed Retail et NuORDER de Lightspeed offre aux commerçants un meilleur accès aux fournisseurs et une meilleure visibilité des stocks, automatise les commandes manuelles, consolide les portails des fournisseurs dans le PDV, rationalise les opérations omnicanales en facilitant l'importation des détails et des photos des produits dans le PDV et garantit l'utilisation des noms de marque et des images approuvés par les fournisseurs. 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 de l'interface de programmation d'applications (« API ») de chacun pour combiner nos solutions respectives. Notre plateforme s'en trouve élargie du fait qu'on peut lui intégrer des logiciels utilisés en comptabilité et dans la gestion d'immeubles et qu'elle peut prendre en charge des applications spécialisées destinées à des marchés verticaux et à des usages variés. Nos solutions de paiement nous permettent d'améliorer notre offre de services et nous pouvons maintenant proposer à nos clients une vision complète de la dernière étape de leur processus de vente. Les commerçants admissibles peuvent également profiter de Lightspeed Capital, notre programme d'avances de fonds aux commerçants, qui fournit des avances de fonds conçues pour les aider à faire croître l'ensemble de leurs activités et à gérer leur trésorerie. Nous croyons qu'il est essentiel d'offrir une solution globale qui permette aux entreprises du secteur de la restauration et de l'hôtellerie de faire plus avec moins, face à des conditions macroéconomiques difficiles, notamment des taux d'inflation élevés, des pénuries de personnel, des changements dans les dépenses de consommation et l'incertitude économique globale.

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'apprentissages. Nos équipes de soutien à la clientèle sont disponibles 24 h/24 pour répondre à toutes les demandes. 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 généralement 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. Lightspeed Restaurant, notre produit phare pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie, fonctionne hors ligne et en ligne, de sorte que si la connexion Internet d'un client est coupée, il peut continuer à fonctionner hors ligne.

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. Pour les détaillants physiques qui cherchent à faire des ventes en ligne, notre solution de commerce électronique, Lightspeed eCommerce, s'intègre directement à leurs systèmes de points de vente. Pour les entreprises du secteur de la restauration et de l'hôtellerie, Lightspeed Delivery offre une gestion simplifiée des options de livraison à domicile et des commandes à emporter par le client et Order Anywhere permet aux restaurateurs de transférer leurs activités en ligne et d'intégrer de nouvelles sources de produits d'exploitation. 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. Pour les clients du secteur de la restauration et de l'hôtellerie, Lightspeed Advanced Insights met à profit nos solutions de paiements pour saisir des données lors de chaque transaction et fournir des renseignements utiles, notamment des renseignements sur les menus pour permettre aux restaurateurs de déterminer quels sont les éléments du menu qui génèrent des ventes et font revenir les consommateurs, ainsi que des analyses des

serveurs qui établissent un lien entre les performances des menus et le rendement des serveurs pour permettre aux clients de surveiller et d'améliorer le rendement individuel des serveurs. Lightspeed Loyalty, notre solution de fidélisation complète, permet aux PME de transmettre automatiquement et régulièrement des communications et des promotions qui visent à accroître le magasinage et les sorties au restaurant.

Plateforme évolutive

Nous avons conçu nos acquisitions et en avons tiré parti pour créer une plateforme hautement évolutive qui peut croître au même rythme que nos clients. Comme nos solutions sont personnalisables et que nous avons intégré les meilleures fonctionnalités de nos acquisitions dans nos solutions phares pour nos secteurs cibles, 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. Lightspeed Restaurant, utilisée de concert avec Order Anywhere, permet aux restaurateurs de contrôler les commandes afin d'aider à gérer les demandes en période de pointe. 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. De plus, nous sommes d'avis que nos solutions conviennent extrêmement bien aux clients ayant des besoins complexes (comme ceux qui gèrent un grand nombre de produits, ont des besoins de stockage diversifiés ou offrent des services) et un VTB annuel élevé.

Approche différenciée du marché

Bien que notre plateforme convienne à différents types de PME, à l'heure actuelle, nous ciblons principalement les détaillants, les restaurants à établissements uniques ou multiples et les exploitants de terrains de golf complexes. 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 de stocks 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. En outre, la conjoncture macroéconomique difficile, notamment les pressions inflationnistes, l'évolution des dépenses de consommation, les pénuries de personnel et la pandémie de COVID-19, ont forcé les PME à tirer parti de la technologie pour automatiser et faire plus avec moins pour offrir les mêmes expériences exceptionnelles à leurs clients. C'est en grande partie grâce à notre approche différenciée du marché et à nos offres spécialisées 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, en dépit de conditions macroéconomiques difficiles, ce qui contribue à expliquer pourquoi nos clients choisissent nos solutions plutôt que celles de nos concurrents. Nos clients du secteur du commerce de détail et de la restauration et de l'hôtellerie exploitent collectivement leurs entreprises dans plus d'une centaine de pays et ils réalisent des ventes sur une grande variété de marchés verticaux.

Stratégies de croissance

Nous nous efforçons de faire croître notre entreprise au moyen de divers leviers. Voici nos principaux objectifs stratégiques en matière de croissance :

- ***Étendre l'empreinte de nos emplacements selon le profil idéal des clients.*** Nous pensons qu'il existe un potentiel significatif pour augmenter notre présence dans les marchés que nous visons, pour attirer de nouveaux clients et pour inciter davantage notre marché à s'éloigner des systèmes existants et à adopter des solutions en nuage et des stratégies omnicanales. Nous demeurons concentrés sur le service aux PME complexes, plus précisément celles affichant un VTB élevé, pour lesquelles nos solutions sont particulièrement bien adaptées. Tout au long de la pandémie de COVID-19, nous avons constaté des avantages immédiats et transformationnels pour notre position sur le marché. De plus, les conditions macroéconomiques difficiles des exercices 2023 et 2024, notamment des taux d'inflation élevés, des pénuries de personnel, des changements dans les dépenses de consommation et l'incertitude économique globale, ont forcé beaucoup de nos clients à tirer parti de la technologie pour faire plus avec moins. Nous cherchons à attirer de nouveaux clients en tirant parti de la notoriété de notre marque et en innovant continuellement nos gammes de produits, notamment en réponse à l'évolution de la réglementation et des comportements des consommateurs. Nous avons l'intention de continuer d'investir dans des stratégies 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. Nous avons aussi l'intention d'évaluer 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 actifs. Dans le passé, nous avons réussi à augmenter nos produits d'exploitation en augmentant le nombre d'emplacements clients que nous desservons, particulièrement ceux affichant un VTB élevé.

- ***Tirer parti de nos succès en matière de solutions de paiement et financières.*** Nous continuons de voir l'adoption accélérée de nos solutions de traitement des paiements, qui sont nos plus importants moteurs de croissance, plus particulièrement par suite de notre initiative de vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée. Nous continuons également d'étendre la disponibilité de nos solutions de paiements auprès de notre clientèle. L'offre de la fonctionnalité de paiements unifiés constitue un complément parfait à la plateforme que nous offrons déjà à nos clients et nous permet de monétiser une plus grande part du VTB des opérations traitées annuellement par notre plateforme. 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, favorise une gestion plus rigoureuse des entreprises de nos clients et facilite l'accès à d'autres produits de Lightspeed, comme Lightspeed Advanced Insights. Lightspeed Capital est conçu pour aider les commerçants admissibles à assurer la croissance globale de leur entreprise, à acheter des stocks, à investir dans le marketing ou à gérer les flux de trésorerie en leur fournissant des avances de fonds. Nous avons commencé à vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée au début de l'exercice 2024, ce qui nous a permis d'accroître notre pénétration dans le secteur des paiements. Nous croyons que les paiements unifiés constituent la meilleure expérience pour les clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, en rationalisant le soutien et la facturation et en offrant aux clients des possibilités accrues de se prévaloir de fonctionnalités de produits innovantes. Nous appuyons nos clients en leur offrant du matériel gratuit, installé sans frais, en les aidant à racheter leurs contrats et en leur offrant des tarifs concurrentiels. Grâce à cette initiative, nos clients admissibles, nouveaux ou existants, doivent maintenant adopter nos solutions de paiement. Nous croyons que le traitement d'un VTB supplémentaire au titre des nouveaux clients et des clients existants par le biais de nos solutions de paiement contribue à faire progresser nos stratégies de croissance et nous permet de réduire la complexité de notre entreprise. En outre, cette initiative nous aide à réduire les coûts de soutien de plusieurs entreprises de traitement de paiements tierces.
- ***Accélérer l'augmentation du RMPU en introduisant de nouveaux modules et des changements de prix.*** Compte tenu de la diversité des modules offerts par nos plateformes, nos clients peuvent ajouter des fonctionnalités supplémentaires à leur panoplie initiale de produits Lightspeed à mesure que leurs besoins évoluent. Il s'agit là, selon nous, d'un élément important qui nous permettra d'augmenter notre RMPU et de créer plus de valeur pour nos clients, ce qui, à notre avis, contribuera à améliorer les taux de rétention. Nous sommes d'avis que nous pouvons continuer à augmenter le RMPU ainsi que le nombre de clients qui adoptent les produits Lightspeed au fil du temps, et qu'en continuant d'investir, nous augmenterons la base de nos produits d'exploitation, améliorerons la rétention de cette base et renforcerons notre capacité d'accroître les ventes à nos clients. De plus, nous croyons qu'après avoir unifié notre logiciel et nos solutions de paiement, nos clients tireront encore plus de valeur de notre plateforme, ce qui peut conduire à une augmentation du RMPU. Par exemple, les clients du secteur de la restauration et de l'hôtellerie qui adoptent nos solutions de paiement peuvent également bénéficier de Lightspeed Advanced Insights, qui saisit les données des transactions et fournit des renseignements utiles sur les tendances des ventes et sur le rendement.

Notre plateforme de commerce électronique a connu dans le passé un fort degré d'adoption, plusieurs de nos clients de détail ayant choisi d'utiliser Lightspeed eCommerce pour leurs ventes en ligne. En outre, notre solution phare de commerce électronique offre un nouveau point de départ aux commerçants pour rejoindre le réseau Lightspeed et faire croître leur entreprise. Nous estimons que nos clients existants peuvent tirer parti de notre solution de commerce électronique afin d'accroître leur portée omnicanale ainsi que leur souplesse en matière de ventes.

Nous prévoyons 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, la livraison à domicile, l'analytique, la fidélisation, les réseaux de fournisseurs et les services financiers sur mesure.

Nous concevons nos plans tarifaires et les mettons à jour pour répondre aux besoins de nos clients actuels et éventuels. Le fait de proposer différents niveaux de service et de prix permet aux PME de toutes tailles d'évoluer sans quitter notre plateforme. Lorsqu'un client passe à un niveau de prix supérieur, il bénéficie de solutions plus puissantes et d'un meilleur soutien à la clientèle.

- ***Accroître notre présence dans les marchés verticaux.*** Notre succès est directement lié à celui de nos clients. Nous fournissons à nos clients les outils nécessaires à la croissance de leur entreprise, ce qui contribue par le fait même à la croissance de notre plateforme. Nous comptons bénéficier 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. En harmonisant nos systèmes avec ceux de marchés verticaux particuliers, nous pouvons créer plus de valeur pour nos clients. Par suite du lancement de Lightspeed B2B au cours de l'exercice 2023, nous offrons maintenant l'intégration de commandes entre Lightspeed Retail et NuOrder aux détaillants de Lightspeed aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande, ce qui leur permet de commander auprès des nombreuses marques qu'ils stockent grâce à l'intégration directe avec NuORDER de Lightspeed. Ces capacités offrent aux commerçants un meilleur accès aux fournisseurs et une meilleure visibilité des stocks, des commandes manuelles automatisées, et la capacité d'importer des détails et des photos de produits dans le PDV et d'utiliser des noms de marque et des images approuvés par les fournisseurs. Nous avons l'intention de continuer d'investir dans la connexion des flux d'achat des PME et de grands détaillants avec les flux de vente en gros des marques pour permettre les commandes de stocks directement à partir des PDV du commerçant et transmettre aux différentes marques les données sur les consommateurs et les tendances afin qu'elles optimisent le processus de fabrication et de distribution. Notre profonde intégration à des marchés verticaux doit nous permettre également de monétiser nos données en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement.
- ***Prendre la tête grâce à nos solutions phares.*** Parmi nos solutions phares se trouvent Lightspeed Restaurant, une plateforme centrale pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie, et Lightspeed Retail, une plateforme de commerce de détail. Ces deux plateformes regroupent des solutions avancées pour les points de vente et le commerce électronique comprenant des paiements intégrés, la gestion des stocks, des rapports en temps réel, la gestion du personnel et des fournisseurs, des services financiers et plus encore. Nous nous concentrerons sur la vente de ces produits phares à l'échelle mondiale, car nous croyons que l'offre de deux produits principaux réduira la complexité, simplifiera les activités internes et contribuera à améliorer l'élan de mise en marché et à améliorer le rendement. Nos solutions phares bénéficient d'un excellent accueil sur le marché mondial.
- ***Poursuivre des acquisitions stratégiques et à valeur ajoutée.*** Dans le passé, nous avons enrichi nos stratégies de croissance interne grâce à la recherche ciblée d'acquisitions, en repérant les cibles d'acquisition possibles afin d'accroître notre pénétration dans les nouveaux marchés et les marchés existants, en pénétrant de nouveaux marchés verticaux et en accélérant le développement de nos produits plus efficacement que nous ne pouvions le faire à l'interne. Nous pensons que notre position sur le marché nous permet de naviguer dans le paysage concurrentiel fragmenté et de demeurer à l'affût des acquisitions éventuelles qui nous aideront à atteindre ces objectifs le plus efficacement possible.

Après notre premier appel public à l'épargne à la TSX, nous avons réalisé plusieurs acquisitions qui nous ont permis d'étendre notre présence géographique et de prendre de l'envergure. Nous avons également réalisé des acquisitions dans le but de faire progresser notre plateforme, de renforcer notre technologie et d'atteindre notre objectif de faire de notre plateforme la plateforme de commerce dominante dans nos principaux marchés verticaux. Grâce à nos acquisitions, ainsi qu'à notre croissance interne, nous avons pu mettre à profit notre envergure accrue pour obtenir de meilleurs résultats auprès de nos partenaires en solutions de paiement et d'autres fournisseurs avec lesquels nous collaborons pour offrir nos solutions et faire croître la notoriété de notre marque.

Plus notre écosystème commercial s'étend, plus notre proposition de valeur aux commerçants, aux fournisseurs et aux consommateurs sera renforcée et améliorée. Pour les commerçants, la croissance de l'écosystème permet de réaliser des gains d'efficacité opérationnelle, de regrouper davantage de processus commerciaux en un seul point de contact et de tirer parti d'une meilleure compréhension et d'analyses plus approfondies. Les fournisseurs bénéficieront d'un meilleur accès aux données sur

les opérations, d'une clientèle plus importante et plus qualifiée et d'un point de contact unique pour gérer un plus grand nombre de leurs relations avec les commerçants. Pour les consommateurs, nous contribuons à enrichir davantage l'expérience commerciale en offrant une expérience d'achat omnicanal plus fluide, un contexte et une personnalisation plus adaptés, et une commodité accrue. Notre capacité à faciliter ces synergies de l'écosystème améliore notre proposition de valeur à nos clients et renforce notre position sur le marché.

Proposition de valeur pour l'ensemble de l'écosystème

Nous sommes déterminés à créer de la valeur dans tout l'écosystème commercial. Pour ce faire, nous construisons une plateforme qui créera, selon nous, de la valeur pour tous : commerçants, fournisseurs, et consommateurs. Nous croyons que cette plateforme commerciale apportera de la valeur à long terme de la manière suivante :

Pour les commerçants :

- plateforme de commerce complète;
- intégration directe du catalogue et de la gestion des stocks avec les fournisseurs;
- possibilité de rejoindre les consommateurs en magasin, en ligne, sur les médias sociaux et sur le marché de Lightspeed et/ou ceux de tiers;
- générateurs de renseignements, d'intelligence artificielle, d'analyse de données et de recommandations pour aller chercher plus de produits d'exploitation et augmenter la marge;
- technologie visant à automatiser et à faire plus avec moins pour offrir les mêmes expériences exceptionnelles à leurs clients tout en gérant les coûts dans une conjoncture macroéconomique difficile;
- solutions financières pour l'acceptation des paiements et la fourniture de capitaux.

Pour les fournisseurs :

- processus numérisé et rationalisé qui permet de passer des commandes et d'effectuer des paiements au PDV du commerçant;
- possibilités de générer des produits d'exploitation supplémentaires grâce aux capacités de découverte de nouvelles marques et de nouveaux produits et au renouvellement automatisé des commandes;
- données sur les tendances permettant d'optimiser la fabrication et la distribution;
- occasion de transformer les commerçants en distributeurs au sein du réseau.

Pour les consommateurs :

- un seul compte et un seul identifiant pour la gestion du profil, des préférences et des réservations;
- expérience de magasinage sur mesure en magasin et en ligne;
- possibilité de découvrir, de trouver et d'acheter des produits de commerçants et de restaurants locaux uniques;
- service convivial de la qualité attendue des grandes marques et des marchés de commerce électronique;
- expériences de traitement des paiements fluide et facile à utiliser;
- occasion de redonner à la collectivité et de promouvoir de petites entreprises.

Nous créons des réseaux locaux pour nous démarquer dans des marchés verticaux du secteur du détail où le meilleur rafle presque tout, notamment les suivants : vêtements et chaussures, produits pour animaux, cadeaux et livres, vélos, articles de sport et de plein air, golf,

maison et jardinage, jouets et loisirs, vapotage et tabagisme, santé et cosmétiques, et bijoux, et dans des marchés verticaux du secteur de la restauration et de l'hôtellerie, notamment les suivants : les établissements décontractés de restauration rapide à emplacements multiples, les débits de boissons, les restaurants à service complet, les hôtels et les centres générant des produits d'exploitation provenant de multiples sources.

Notre technologie SaaS omnicanale rapide et souple facilite le commerce et confère à nos clients les fonctionnalités essentielles leur permettant d'interagir avec les consommateurs, en ligne et hors ligne, de gérer leurs activités, d'accepter des paiements, de recueillir des renseignements utiles lors de transactions, d'être reliés aux fournisseurs et de faire croître leurs entreprises. Nos clients peuvent utiliser un ordinateur, une tablette 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 leurs entreprises. Parmi nos solutions phares se trouvent Lightspeed Restaurant et Lightspeed Retail, qui regroupent toutes deux des solutions avancées de point de vente et de commerce électronique comprenant des paiements intégrés, la gestion des stocks, des rapports en temps réel, la gestion du personnel et des fournisseurs, des services financiers et plus encore.

Nos produits phares

- **Commerce de détail.** Au cours de l'exercice 2024, nous avons annoncé le lancement de notre solution phare de commerce de détail, Lightspeed Retail, aux Pays-Bas et en Belgique, après l'avoir introduit dans de nombreux marchés, notamment en Amérique du Nord, en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni au cours de l'exercice 2023. Lightspeed Retail réunit des solutions avancées de PDV, de paiement et de commerce électronique en une seule solution cohérente et puissante. Tirant parti de la puissance du commerce « sans tête » (*headless commerce*), de la gestion complexe des stocks de plusieurs magasins, d'intégrations puissantes et d'une interface intuitive, Lightspeed Retail aide les propriétaires d'entreprises à enrichir leur stratégie tout en gérant les défis complexes liés à l'évolution du paysage du commerce de détail. Nous offrons également Lightspeed eCommerce, notre solution phare de commerce électronique, qui permet aux commerçants d'accroître leur portée omnicanale et leur souplesse en matière de ventes, notamment sur les plateformes des médias sociaux et les marchés numériques. Lightspeed eCommerce offre un nouveau point de départ aux commerçants pour rejoindre le réseau Lightspeed et faire croître leur entreprise à l'aide d'outils de commerce sophistiqués en magasin et en ligne, de données avancées, d'une fonctionnalité de commande de produits simple et d'un accès rationalisé aux fournisseurs. En simplifiant et en unifiant les opérations omnicanales, les commerçants de Lightspeed Retail peuvent réduire le temps consacré au rapprochement des paiements, à la gestion des stocks, des commandes et des détails des produits, et améliorer l'expérience d'achat grâce à une série de nouvelles fonctionnalités comme les paiements instantanés, la gestion des stocks avec les lecteurs portables et les appareils de paiement à la table.

Au cours de l'exercice 2022, nous avons fait l'acquisition de NuORDER, plateforme numérique évolutive qui fait le lien entre les marques et les fournisseurs. L'acquisition a permis de positionner Lightspeed comme un réseau de distribution mondial pour les grandes marques, accélérant le développement de notre réseau de fournisseurs afin de simplifier la commande de produits pour les détaillants et d'offrir aux fournisseurs des informations essentielles sur la circulation de leurs produits. Au cours de l'exercice 2024, nous avons annoncé le lancement de l'intégration de commandes entre Lightspeed Retail et NuORDER auprès des détaillants de Lightspeed aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande, ce qui leur permet de commander auprès des nombreuses marques qu'ils stockent grâce à l'intégration directe avec NuORDER de Lightspeed. Les détaillants peuvent ainsi importer les bons de commande passés dans Lightspeed Retail, ce qui leur fait gagner du temps dans la création de produits et la gestion des stocks pour chaque commande passée. De plus, ils peuvent désormais accéder à un catalogue universel de contenu à jour et de haute qualité provenant de milliers de marques, ce qui rend la gestion des stocks encore plus efficace. Cette plateforme met directement en relation les acheteurs et les fournisseurs en temps réel afin de visualiser et de développer des assortiments de produits, de cibler différents marchés et de répondre aux besoins de ceux-ci, et d'assembler des commandes qui offrent le meilleur produit aux consommateurs. Lightspeed continuera d'investir dans la rationalisation des chaînes d'approvisionnement des détaillants dans le but de leur donner un accès direct aux fournisseurs, de fournir des stocks à la demande et sans fin, et de créer une visibilité des données de vente et un meilleur contrôle de la distribution au profit des fournisseurs.

- **Restauration et hôtellerie.** Au cours de l'exercice 2022, nous avons lancé en Amérique du Nord et en Europe notre plateforme phare de commerce pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie, Lightspeed Restaurant. Au cours de l'exercice 2023, nous avons lancé Lightspeed Restaurant en Australie pour stimuler la relance de la restauration en Australie. Lightspeed Restaurant réunit un PDV innovant, les paiements sans contact, les commandes en ligne, la gestion avancée des stocks et les des renseignements pointus afin de créer une solution puissante pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie permettant de gérer un restaurant de façon plus intelligente et plus efficace. Au cours de l'exercice 2023, nous avons annoncé l'ajout de Lightspeed Advanced Insights à Lightspeed Restaurant. Optimisée par nos solutions de paiement, Lightspeed Advanced Insights saisit des données lors de chaque transaction pour fournir des renseignements utiles, notamment des renseignements sur les menus pour permettre aux restaurateurs de déterminer quels sont les éléments du menu qui génèrent des ventes et font revenir les consommateurs, ainsi que des analyses des serveurs qui établissent un lien entre les performances des menus et le rendement des serveurs pour permettre aux clients de surveiller et d'améliorer le rendement individuel des serveurs. Au cours de l'exercice 2024, nous avons annoncé le lancement de Lightspeed Tableside, un appareil de PDV et de traitement des paiements compact, portable et souple, qui témoigne de notre engagement à offrir aux restaurateurs une expérience de prise de commandes uniforme. Grâce à Lightspeed Restaurant, les propriétaires, chefs et gérants de restaurants reçoivent un courriel quotidien détaillant tout ce qu'ils doivent savoir avant l'ouverture des portes, ainsi qu'un courriel de préparation de l'équipe détaillant les réservations, les invités VIP et les notes pour le service à venir. Parmi les principales ressources offertes aux commerçants figurent des stocks intégrés complets, des flux de travail faciles à utiliser et à apprendre pour le personnel et les équipes, des outils de rendement intuitifs pour le personnel, ainsi que des commandes et des paiements sans contact au moyen d'Order Anywhere, qui permet aux restaurateurs de télécharger leurs menus et de vendre leurs produits sur notre plateforme de commande en ligne sans commission ou frais cachés.

Expérience client de première ligne

- *Système de point de vente.* Accessibles depuis un appareil mobile ou un ordinateur, nos plateformes PDV sont conçues pour aider les commerçants à établir, à gérer et à recevoir les commandes des clients, à vendre leurs produits et services, ainsi qu'à percevoir et à gérer les espèces et les transactions de paiement.
- *Omnicanalité.* Les détaillants peuvent utiliser notre plateforme de détail 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 blogue. Les clients peuvent utiliser nos intégrations de canaux comme Facebook et Google pour générer du trafic vers leur site. Notre nouvelle solution phare de commerce électronique, Lightspeed eCommerce, permet aux détaillants de vendre directement sur les médias sociaux, les marchés en ligne et les moteurs de recherche. Notre solution Order Anywhere destinée à nos utilisateurs du secteur de la restauration permet aux restaurateurs de transférer leurs activités en ligne et d'intégrer de nouvelles sources de produits d'exploitation.
- *Livraison à domicile.* Les clients du secteur de la restauration et de l'hôtellerie peuvent atteindre les consommateurs en s'intégrant facilement à plusieurs des principales plateformes de livraison à domicile du marché et gérer ces commandes dans un système unique. En outre, grâce à Order Anywhere, en Amérique du Nord, nous fournissons un système de gestion des commandes en ligne performant conçu pour faciliter les commandes à emporter, permettant aux restaurants d'offrir à leurs clients une expérience gastronomique entièrement sans contact. La collecte en bordure de trottoir permet aux clients de nos détaillants de récupérer leurs achats en bordure de trottoir pour plus de commodité et de flexibilité.
- *Gestion des commandes.* Lightspeed Restaurant permet aux clients d'un restaurant de passer leurs commandes directement sur une tablette ou sur un appareil à la table. Les commandes sont ensuite automatiquement envoyées à la cuisine pour être traitées. 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. Grâce à Order Anywhere, les consommateurs peuvent parcourir le menu de nos clients, commander et payer en scannant simplement un code QR, offrant ainsi une expérience gastronomique sécurisée et sans contact.
- *Rabais, règles de prix et cartes-cadeaux.* Nos clients peuvent offrir des rabais au PDV ou vendre et gérer des cartes-cadeaux. Les détaillants peuvent fixer des règles de prix tandis que les restaurateurs peuvent configurer à quel

moment et à qui des rabais seront offerts. Nous offrons également à nos clients une fonctionnalité de notification qui permet aux caissiers de vendre des biens ou des services en profitant des promotions en cours.

- *Marketing et fidélité Lightspeed.* Grâce à Lightspeed, les détaillants et les restaurateurs peuvent offrir un programme de marketing et de fidélité qui permet aux consommateurs d'accumuler des points lorsqu'ils effectuent des achats chez un détaillant ou un restaurateur, et d'échanger des points lors de leurs visites.
- *Matériel.* Nous proposons également une gamme de produits de tiers pour compléter nos solutions logicielles pour nos clients du commerce de détail et ceux de la restauration et de l'hôtellerie, comme nos présentoirs, nos supports, nos lecteurs de codes à barres, nos imprimantes de reçus, nos tiroirs-caisses, nos terminaux de paiement et un assortiment d'autres accessoires.

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. Cela peut se faire en un seul clic grâce à notre outil Smart Items axé sur l'IA. Les détaillants peuvent utiliser nos catalogues publics pour économiser du temps dans la création de produits. 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, d'avoir accès aux catalogues de produits des fournisseurs, 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. Notre fonctionnalité de gestion automatique des stocks permet notamment de suivre en temps réel les stocks ou les éléments au menu vendus, de rechercher des produits en temps réel et de faire un réapprovisionnement automatique des stocks. De plus, la fonctionnalité de calcul du coût des recettes de Lightspeed Restaurant permet aux clients de calculer et de comprendre les coûts et les marges pour n'importe quel élément au menu en suivant chaque ingrédient et toute fluctuation de prix.
- *Réseau de fournisseurs.* Notre réseau de fournisseurs relie les flux d'achat des PME et des grands détaillants aux flux de vente en gros des marques. Ces capacités offrent aux commerçants un meilleur accès aux fournisseurs et une meilleure visibilité des stocks, des commandes manuelles automatisées, des portails de fournisseurs consolidés dans le PDV et des opérations omnicanales simplifiées permettant d'importer facilement des détails et des photos des produits dans le PDV et d'utiliser des noms de marque et des images approuvés par les fournisseurs. NuORDER de Lightspeed offre aux entreprises de toutes tailles une technologie de salle de montre virtuelle, des outils d'assortiment et de merchandising visuels, des paiements et une intégration des données.
- *Gestion des réservations et des adhésions.* Les exploitants de terrains de golf peuvent effectuer des réservations en ligne, gérer les heures de départ et traiter la facturation des adhésions.
- *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. Nous proposons également une fonctionnalité très souple de contrôle des accès et de gestion des autorisations.
- *Comptabilité.* Notre plateforme aide les détaillants et les restaurateurs à synchroniser et à rapprocher automatiquement leurs données sur les ventes, les paiements et les taxes provenant de multiples établissements avec des logiciels de comptabilité provenant de diverses plateformes comptables.
- *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. Grâce à notre partenariat avec OpenTable, nos clients peuvent augmenter l'utilisation des tables et améliorer l'expérience globale des clients, le tout étant intégré à la plateforme Lightspeed.

- *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 produits d'exploitation, 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. Optimisée par nos solutions de paiement, Lightspeed Advanced Insights saisit des données lors de chaque transaction pour fournir des renseignements utiles, notamment des renseignements sur les menus pour permettre aux restaurateurs de déterminer quels sont les éléments du menu qui génèrent des ventes et font revenir les consommateurs, ainsi que des analyses des serveurs qui établissent un lien entre les performances des menus et le rendement des serveurs pour permettre aux clients de surveiller et d'améliorer le rendement individuel des serveurs.
- *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.
- *API.* Nous et nos partenaires de développement tirons parti de l'API de chacun pour combiner nos solutions respectives. Notre plateforme s'en trouve élargie du fait qu'on peut lui intégrer des logiciels utilisés en comptabilité et dans la gestion d'immeubles et qu'elle peut prendre en charge des applications spécialisées destinées à des marchés verticaux et à des usages variés.

Solutions de financement et de paiement

- *Lightspeed Payments.* Notre solution unifiée de PDV et de paiement permet à nos clients d'accepter les paiements électroniques sur place, au moyen de terminaux connectés à un réseau, en bordure de trottoir 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. Nos solutions de traitement des paiements saisissent des données lors de chaque transaction pour fournir des renseignements utiles à nos clients, par exemple par l'intermédiaire de notre solution Advanced Insights. Grâce à nos partenariats, nous prenons en charge les portefeuilles numériques pour offrir aux consommateurs une expérience d'achat fluide. Nous prenons également en charge les méthodes de paiement localisées dans les différents pays où nos clients exercent leurs activités.
- *Passerelles de paiement intégrées.* Bien que nous vendions maintenant notre solution de PDV et de paiement comme une seule offre unifiée depuis le début de l'exercice 2024, nous permettons encore aux clients de se connecter à plusieurs partenaires de paiement aux États-Unis, au Canada, en Europe, au Royaume-Uni et en Australie s'ils ne sont pas admissibles à notre solution de paiement unifiée dans le cas où nous ne pouvons pas égaler ou surpasser leurs tarifs actuels de traitement des paiements, à condition de nous payer des frais de traitement de paiements de tiers, ou dans certains autres cas propres à la situation du client.
- *Lightspeed Capital.* Pour compléter encore davantage nos principales solutions infonuagiques, nous offrons un programme d'avances de fonds aux commerçants, Lightspeed Capital. Ce programme fournit des avances de fonds aux commerçants admissibles et est conçu pour les aider à faire croître l'ensemble de leurs activités et à gérer leur trésorerie. Les commerçants utilisent les avances de fonds pour gérer leurs flux de trésorerie, acheter des stocks et investir dans la commercialisation, notamment.

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 fortement virtuelle. Notre principale approche en matière de recrutement de clients est d'utiliser 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. Pour compléter cette stratégie, nous avons commencé à investir dans le recrutement de clients au moyen de ressources externes et de partenariats, en particulier en ce qui concerne les commerçants et les restaurateurs offrant des services complexes et affichant un VTB élevé. Nous étoffons de plus en plus cette approche par des équipes de vente sur le terrain qui sont chargées de repérer les clients potentiels et de les classer par ordre de priorité.

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 des canaux hors ligne (salons professionnels et événements locaux) tout au long de leur parcours jusqu'à l'achat. Nous utilisons également des stratégies de recrutement de clients par le biais d'un marketing basé sur les comptes et d'équipes de vente sur le terrain, particulièrement pour les commerçants et les restaurateurs affichant un VLB élevé, pour compléter nos efforts de marketing au moyen de canaux en ligne. 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. Nous avons l'intention d'utiliser notre réseau de fournisseurs afin de fournir des données précieuses sur la vente aux fournisseurs, ce qui peut contribuer à susciter un plus grand intérêt pour nos solutions par le biais des recommandations des fournisseurs.

Lorsqu'un client potentiel s'inscrit dans nos canaux de marketing, notre équipe maison de représentants aux ventes définit 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 chargés de compte, qui soumissionne, dresse et conclut le contrat commercial.

L'accueil des clients se fait aussi généralement 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 ».

Après notre courte période d'essai, nos chargés de comptes, nos gestionnaires chargés de la réussite des clients et nos consultants d'affaires communiquent avec les clients pour s'assurer qu'ils maximisent leur utilisation de nos solutions, ce qui crée souvent de nouvelles possibilités de vente.

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 \$ à plus de 1 000 \$ par mois par emplacement client, selon la taille et la complexité du client (à l'exception de NuORDER de Lightspeed dont la clientèle se compose de plus grandes entreprises comparativement à nos PME). Nos modules supplémentaires, comme Lightspeed eCommerce, Lightspeed Analytics, Lightspeed Advanced Insights, Lightspeed Loyalty, Lightspeed Accounting, Lightspeed Order Anywhere et Lightspeed Delivery peuvent s'accompagner de frais mensuels additionnels par emplacement client et sont vendus par notre équipe de chargés de compte ou de direction des comptes après la première vente. Le service Lightspeed Payments se veut transparent et facile à comprendre, à la différence de nombreux autres systèmes de traitement des paiements vendus sur le marché. Nous vendons notre solution à un prix concurrentiel fondé sur un pourcentage du VTB traité électroniquement par notre plateforme. Nous avons commencé à vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée au début de l'exercice 2024. Nous croyons que les paiements unifiés constituent la meilleure expérience pour les clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, en rationalisant le soutien et la facturation et en offrant aux clients des possibilités accrues de se prévaloir de fonctionnalités de produits innovantes. Nous appuyons nos clients en leur offrant du matériel gratuit, installé sans frais, en les aidant à racheter leurs contrats et en leur offrant des tarifs concurrentiels. Grâce à cette

initiative, nos clients admissibles, nouveaux ou existants, doivent maintenant adopter nos solutions de paiement. Nous croyons que le traitement d'un VTB supplémentaire au titre des nouveaux clients et des clients existants par le biais de nos solutions de paiement contribue à faire progresser nos stratégies de croissance et nous permet de réduire la complexité de notre entreprise. En outre, cette initiative nous aide à réduire les coûts de soutien de plusieurs entreprises de traitement de paiements tierces.

Nous proposons des plans tarifaires conçus pour répondre aux besoins de nos clients actuels et éventuels, qui permettent aux solutions de Lightspeed de s'adapter à la croissance de nos clients. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels ou pluriannuels. Nos produits sont offerts dans la monnaie locale de nos clients dans la plupart des marchés que nous desservons. Bien que cela nous ait exposés, et pourrait continuer de nous exposer, à la fluctuation des taux de change, nous croyons que cette stratégie nous rend plus concurrentiels dans ces marchés. La vente et la commercialisation sont effectuées pour une grande part par une équipe interne.

Nous donnons la priorité à la vente de nos produits phares, car nous croyons qu'investir dans deux produits principaux réduit la complexité, simplifie les activités internes et contribue à améliorer l'élan de mise en marché et à obtenir un meilleur rendement.

Nous sommes d'avis que l'étendue de nos capacités et la simplicité de notre plateforme et de nos applications contribuent à créer un engouement pour nos solutions et à dynamiser les ventes croisées. De plus, notre plateforme recueille, gère et analyse une quantité importante de données sur le commerce dont les exploitants se servent pour gérer leurs activités de manière plus efficace et avec une vision plus approfondie. Nous estimons que cela renforce notre proposition de valeur et les encourage à tirer davantage de valeur de nos plateformes en achetant des plans améliorés et des solutions supplémentaires. Au fur et à mesure que le nombre d'entreprises utilisant notre plateforme augmente, nous acquérons une plus grande visibilité sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités grâce aux données relatives aux transactions que nous recueillons, comme les données sur la vente de produits. Dans certains marchés, nous sommes en mesure d'exploiter les données pour en tirer une valeur ajoutée pour nos clients et leurs fournisseurs, renforçant ainsi notre position de fournisseur de premier plan de systèmes d'exploitation commerciaux dans ces marchés et contribuant à susciter un plus grand intérêt pour nos solutions grâce aux recommandations des fournisseurs.

Solide réseau de partenaires

Notre stratégie d'acquisition de clients fait également intervenir d'autres partenaires dans certaines régions et certains autres secteurs. Le Lightspeed Experts 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. Nos partenaires gagnent généralement un pourcentage des produits d'exploitation 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 le commerce de détail et la restauration et l'hôtellerie ainsi qu'à de nouvelles régions, et continuent de constituer une partie importante de notre réseau de partenaires.

Concurrence

Notre marché est vaste et évolutif et comprend à la fois d'anciens systèmes de point de vente sur place et des solutions infonuagiques. Le marché est très fragmenté pour ce qui est des anciens systèmes et est en voie de consolidation pour ce qui est de l'infonuagique. Il est 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 fournisseurs de logiciels et de terminaux PDV traditionnels et infonuagiques, les processeurs de paiements, les fournisseurs de services de paiement entre pairs et les fournisseurs de logiciels d'entreprise offrant notamment des solutions de commerce électronique, de réseaux de fournisseurs, de gestion des stocks, d'analytique et de planification de rendez-vous. Nous nous attendons à ce que la concurrence continue de s'intensifier dans un avenir prévisible, notamment en raison des regroupements dans le secteur et du fait que de grands fournisseurs bien établis desservent des PME et des marques de plus en plus complexes. 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 des solutions économiques par abonnement et des solutions de paiement;

- fonctionnement dans un environnement infonuagique;
- accès à des réseaux de partenaires solides;
- vision du commerce et stratégie de produit;
- capacité d'offrir des solutions financières sur mesure et des services de données;
- ampleur et profondeur de fonctionnalité, y compris les capacités omnicanales et le commerce « sans tête »;
- exactitude et rapidité de l'information financière, générée en temps réel;
- accès à des fournisseurs, en créant une visibilité des données sur les ventes et un meilleur contrôle de la distribution au profit des fournisseurs;
- capacité à satisfaire aux exigences du marché local, en ce qui concerne notamment la langue, la conformité, y compris avec la réglementation fiscale, et les habitudes des consommateurs;
- rythme de l'innovation;
- sécurité et fiabilité, y compris la diminution du nombre de pannes et de leur durée;
- capacité à suivre la croissance et l'évolution des clients.

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. Nous investissons également dans notre réseau de fournisseurs qui relie directement les détaillants aux fournisseurs afin de simplifier les commandes et la découverte des produits pour les détaillants directement dans le PDV et d'offrir aux fournisseurs des informations essentielles sur la circulation de leurs produits. En revanche, d'anciens concurrents offrent des services PDV et des systèmes de paiements qui ne sont pas adaptés aux particularités de certains marchés verticaux, types d'entreprises ou 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 et aux marques en raison de leur complexité, de leur coût élevé et des ressources nécessaires à leur mise en place. Nous avons encore comme objectif d'attirer un certain profil de client, c'est-à-dire les clients affichant un VTB plus élevé et des besoins plus complexes, soit des clients pour lesquels nous jugeons que nos solutions de premier plan dans le secteur sont parfaitement adaptées.

Il est toutefois possible que certains clients retiennent les services d'autres fournisseurs qui offrent entre autres un ou plusieurs des services suivants :

- logiciel PDV;
- traitement des paiements;
- logiciel de gestion du personnel, des stocks ou des ingrédients;
- logiciel de commerce électronique;
- solutions de commerce électronique interentreprises;
- logiciel de gestion de restauration;
- solutions de fidélité;
- analytique et fonctions avancées de génération de rapports;
- connectivité pour plusieurs emplacements;
- solutions financières sur mesure, y compris les avances de fonds aux commerçants;
- services de marketing pour les clients.

Nous prévoyons que les marchés pour ces solutions et services évolueront et se recouperont, ce qui devrait, selon nous, augmenter la concurrence dans notre secteur.

Développement durable

Le développement durable fait partie intégrante de nos principes directeurs et nous nous efforçons d'assurer un avenir durable et une économie plus verte. Dans le cadre de cet engagement, nous avons pris des mesures pour aider nos clients à réduire leur empreinte carbone. Nous nous sommes associés à GiftTrees dans le cadre du programme Carbon Friendly Dining. Grâce à notre participation à ce programme, nos clients ont la possibilité de compenser les émissions de carbone associées à leurs repas en plantant des arbres et ils reçoivent des crédits durabilité leur permettant d'acheter des produits de Lightspeed. Le programme a permis de planter plus de 1,8 million d'arbres. En plus de contribuer à compenser les émissions de carbone, ces arbres permettent de fournir des produits alimentaires, des revenus et de l'éducation aux collectivités parrainées pour planter les arbres. Nous nous sommes également associés à TravelPerk pour compenser les émissions de carbone pour nos déplacements professionnels en avion, en voiture et en train. Nous choisissons de nous associer à des entreprises qui sont également soucieuses de l'environnement. La plupart de nos solutions sont alimentées par les plateformes Amazon Web Services (« AWS ») et Google Cloud. Google Cloud compense 100 % de leur consommation d'électricité annuelle en achetant de l'énergie renouvelable et AWS s'est engagée à alimenter ses activités à 100 % par de l'énergie renouvelable d'ici 2025. Nous avons lancé un réseau axé sur le développement durable et dirigé par les employés qui permet à ces derniers d'encourager les efforts de sensibilisation, de plaider en faveur d'un changement significatif et d'envisager des solutions respectueuses de l'environnement qui peuvent être intégrées à nos activités et à nos interactions avec la collectivité.

Lightspeed est également un lieu de diversité, d'équité et d'inclusion (« DEI »), et ce, depuis que notre chef de la direction, Dax Dasilva, a fondé la Société dans le Village gai de Montréal en 2005. Les quatre premiers membres de l'équipe Lightspeed étaient tous issus de la communauté LGBTQ2S+ et, d'après notre sondage annuel d'engagement en matière de DEI de 2024 (dont la participation est facultative), 9 % des répondants s'identifient comme étant LGBTQ2S+, y compris 1 %, comme étant transgenres et un autre 1 %, comme étant non-binaires. Notre engagement en faveur d'un lieu de travail diversifié et inclusif est visible à tous les niveaux de notre Société, y compris nos réseaux dirigés par des employés pour les femmes, les membres de la communauté LGBTQ2S+ et les membres de la communauté PANDC. Après avoir accueilli avec succès Manon Brouillette à notre conseil au cours de l'exercice 2024, nous avons réussi à atteindre l'objectif que nous nous étions fixés de maintenir une représentation de femmes de 37,5 % au conseil. De plus, 50 % de nos administrateurs indépendants sont des femmes en date des présentes, et 50 % de nos hauts dirigeants sont des femmes. Nous croyons en la création de valeur à travers notre écosystème, notamment en assurant des occasions de création de richesse significatives pour tous les employés. Tous les employés permanents se voient accorder une participation dans les titres de capitaux propres de la Société lors de leur embauche, ce qui garantit que les intérêts des employés sont alignés avec ceux de nos actionnaires.

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 commercialisation à des salons mondiaux annuels. Nous offrons également aux employés des programmes de développement du leadership ainsi que l'accès à des programmes d'apprentissage autogérés pour compléter leurs expériences d'apprentissage officiel et suivre des cours à tout moment en fonction des intérêts et des objectifs individuels. Nous encourageons les membres de nos équipes à s'investir autant dans leur collectivité que chez Lightspeed en leur offrant annuellement des journées de bénévolat. En outre, nous avons mis en place un programme de congés payés flexible pour nos employés en Amérique du Nord, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande, programme qui supprime les plafonds alloués aux jours de bénévolat, aux jours de vacances, aux jours de maladie et aux jours personnels, et offre à nos employés plus de contrôle et de flexibilité sur leur carrière.

Nous nous sommes engagés à créer un lieu de travail plus inclusif et plus flexible, qui répond aux divers besoins de nos employés. Pour cela, nous avons créé le programme *Lightspeed PX (People Experience)*. Grâce à notre programme *Lightspeed PX (People Experience)*, nous offrons une variété de modèles de travail flexibles, basés sur le lieu de travail, afin de permettre à nos employés de donner le meilleur d'eux-mêmes depuis le lieu de leur choix parmi divers emplacements répartis dans le monde entier, sur une base temporaire. Bien que nous croyions fermement au pouvoir de la collaboration en personne dans le cadre d'un modèle de travail au bureau, nous

utilisons également les modèles de travail entièrement à distance et hybrides afin d’offrir aux employés une flexibilité qui correspond aux exigences de leur vie en dehors du travail.

Nous avons un long historique de commentaires positifs des employés sur la nature inclusive de notre culture, y compris par le biais de sondages anonymes que nous menons chaque année. Selon les résultats d’un sondage anonyme mené en mars 2024 et auquel environ 87 % des employés du monde entier ont répondu, 85 % des employés estiment que Lightspeed valorise la diversité, 84 % des employés se sentent respectés chez Lightspeed et 84 % se sentent à l’aise de partager leurs expériences personnelles chez Lightspeed.

Au 31 mars 2024, nous comptons environ 3 000 employés et sous-traitants à l’échelle mondiale. Aucun de nos employés n’est syndiqué ou partie à une convention collective, à l’exception de nos employés français qui sont par défaut couverts par la convention collective négociée par la Fédération Syntec pour les sociétés d’ingénierie, de logiciels et de conseil, et de nos employés belges qui sont par défaut couverts par la convention collective négociée par le comité conjoint n° 200 (*Joint Committee No. 200*). 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. Selon les résultats d’un sondage anonyme mené en mars 2024 auquel ont répondu environ 87 % des employés dans le monde, 86 % des employés ont déclaré qu’ils se sentaient en mesure d’être authentiques au travail.

En date du 31 mars 2024, le tableau suivant présente la diversité au sein de notre conseil et de notre haute direction, ainsi que le pourcentage du conseil et de la haute direction composés de personnes de chacun de ces groupes désignés.

Grille de la diversité au sein du conseil et de la direction										
Pays où sont situés les principaux bureaux administratifs						Canada				
Émetteur privé étranger						Oui				
Communication interdite par les lois du pays d'origine						Non				
Nombre total d'administrateurs						7				
Partie I : Identité de genre										
	Femme		Homme		Non binaire		Genre non communiqué			
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage		
Conseil	3	42,9 % ⁽¹⁾	4	57,1 %	0	0 %	0	0 %		
Haute direction	4	50 %	4	50 %	0	0 %	0	0 %		
Partie II : Contexte démographique										
	LGBTQ2S+		Minorités visibles		Autochtones		Personnes handicapées		Contexte démographique non communiqué	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
Conseil	1	14,3 %	1	14,3 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Haute direction	1	12,5 %	4	50 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %

(1) Le conseil d’administration s’est engagé à être composé d’au moins 37,5 % de femmes.

Selon les résultats d’un sondage anonyme sur la diversité et l’inclusion mené par la Société auquel ont répondu environ 87 % des employés dans le monde, 37 % des employés s’identifient comme des femmes, 36 % des employés s’identifient comme étant de race, d’ascendance et/ou d’ethnie faisant partie de la diversité, 9 % des employés s’identifient comme étant LGBTQ2S+, y compris 1 % comme étant transgenres et un autre 1 % comme étant non-binaires, et 5 % s’identifient comme ayant un handicap.

Dans des circonstances exceptionnelles, en raison de la situation concurrentielle dans laquelle nous exerçons nos activités et en raison de notre besoin de compétences hautement spécialisées qui peuvent ne pas être facilement disponibles localement, Lightspeed peut

recruter des ressortissants étrangers qui ont besoin d'un visa pour travailler dans les pays où ils travaillent ou des employés qui se trouvent à l'étranger. Dans de telles circonstances, Lightspeed peut engager des conseillers juridiques spécialisés pour l'aider à obtenir ces visas. Nous avons élaboré des procédures et des pratiques pour tenir compte de ces circonstances tout en respectant les lois applicables. Au 31 mars 2024, environ 8,20 % des employés de Lightspeed sont titulaires d'une autorisation de résidence temporaire ou ont besoin d'un visa pour travailler dans le pays où ils sont employés, et aucun de ces employés n'est situé à l'étranger par rapport à l'entité pour laquelle il travaille.

Installations

Notre siège social se situe à Montréal, Canada. Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier. Nous croyons que nos installations actuelles conviennent à nos besoins actuels et nous prévoyons continuer à tirer parti de modèles de travail entièrement à distance et hybrides tout en encourageant la collaboration en présentiel.

Propriété intellectuelle

Nos droits de propriété intellectuelle et nos droits exclusifs 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, les brevets et les marques de commerce au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Europe, en Asie-Pacifique et dans les autres pays où nous exerçons nos activités. Au fil du temps, nous avons constitué et continuons de constituer un portefeuille de brevets, de marques de commerce, de marques de service, de droits d'auteur, de noms de domaine et de secrets commerciaux visant nos produits et services. Nos employés, sous-traitants 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.

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 des segments interentreprises et entreprise-consommateur. 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 que nos clients doivent percevoir 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 continuent d'être invoquées dans plusieurs demandes en justice fondées sur la diffamation, la violation de la vie privée et autres délits extracontractuels, la concurrence déloyale, les pratiques déloyales, trompeuses ou abusives, la violation de droits d'auteur, 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 fédérales, étatiques et provinciales et à d'autres taxes si une autorité fiscale établissait que nos activités ou les activités de nos filiales permettent d'établir un lien, de même qu'à des taxes de vente et d'utilisation ou d'autres taxes indirectes si une telle autorité fiscale établissait que la distribution de nos solutions par Internet est assujettie aux taxes de vente et d'utilisation ou à d'autres taxes indirectes. De nombreux territoires ont promulgué des lois fiscales (généralement appelées lois sur les « facilitateurs de marché » (*Market Facilitators*)) qui permettent aux autorités fiscales de transférer les obligations de collecte et de versement de la taxe sur les ventes d'un vendeur tiers à la société qui fournit la plateforme en ligne au vendeur tiers qui effectue la vente. Nous surveillons les développements dans chaque territoire concerné, développements dont l'impact total reste incertain. 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 certaines règles d'exploitation de réseaux de cartes de paiement, ainsi qu'à une variété de lois et de règlements aux États-Unis, au Canada 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, les obligations en matière de divulgation des contrats, le change, la protection des données et de la vie privée, ainsi que les services bancaires. Nous sommes également assujettis à de nombreuses lois sur les sanctions économiques, lois sur le contrôle à l'exportation et 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 contre 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*, la *Proceeds of Crime Act 2002* et la *Anti-Money Laundering and Counter Financing of Terrorism Act 2009* (Nouvelle-Zélande), les règlements sur les sanctions économiques administrés par l'Office of Foreign Assets Control du Trésor américain, les lois sur le contrôle à l'exportation administrées par le Bureau of Industry and Security du département du Commerce américain et d'autres lois contre la corruption et le blanchiment d'argent, lois sur les sanctions économiques et lois sur le contrôle à l'exportation des pays où nous exerçons nos activités. La crainte de voir les services 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 nos solutions de paiement, notre programme d'avance de fonds aux commerçants, 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, en Asie-Pacifique et ailleurs.

Nous sommes assujettis aux lois interdisant les pratiques commerciales déloyales, trompeuses ou anticoncurrentielles dont l'application relève de plusieurs autorités de réglementation, notamment, aux États-Unis, la FTC et les procureurs généraux des États, au Canada, le Bureau de la concurrence, en Europe, la Commission européenne et, au Royaume-Uni, la Competition and Markets Authority. Ces agences et autorités de réglementation peuvent prendre des mesures qui touchent nos activités ou celles de certain de nos partenaires et qui, dans certain cas, peuvent nous exposer à des enquêtes, des frais, des amendes, des sorties de fonds ou des mesures d'application si nous sommes réputés avoir encouragé, aidé ou facilité des activités illicites ou illégitimes.

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), la loi de la Californie intitulée *Consumer Privacy Act*, dans sa version modifiée, la *Loi 25* du Québec, le *General Data Protection Regulation* du Royaume-Uni et le *Règlement général sur la protection des données* (le « **RGPD** ») de l'Europe. De plus, les lois sur la protection de la vie privée et la protection des données de certains territoires obligent 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. En outre, nous sommes tenus, en vertu des conventions conclues avec certains clients et des lois sur la protection de la vie privée et la protection des données de certains territoires, de prendre des mesures raisonnables ou conformes aux normes de l'industrie pour protéger les renseignements personnels et confidentiels. Nous affichons sur notre site Web, ou mettons à la disposition de nos clients, notre politique sur la vie privée, notre entente sur le traitement des données et nos modalités de service, qui décrivent nos pratiques concernant les données de nos clients et les données sur leurs employés et clients. Ces documents énoncent l'engagement de Lightspeed à traiter les données personnelles de manière responsable et dans le respect de la législation sur la protection des données.

Lightspeed a mandaté du personnel pour concevoir et superviser ses politiques et procédures de cybersécurité, de protection de la vie privée et de protection des données, et elle évalue continuellement sa plateforme technologique pour tenir compte de l'évolution du droit et de la réglementation. Nos équipes chargées de la sécurité et de la protection de la vie privée sont des spécialistes expérimentés et certifiés. Les employés de Lightspeed suivent une formation sur la protection de la vie privée et la sécurité au moins une fois par année.

et des campagnes d'hameçonnage sont menées au moins deux fois par année. Lightspeed a mis en place un large éventail de mesures pour protéger les données contre l'accès non autorisé, la perte accidentelle ou la destruction. Par exemple, Lightspeed héberge l'infrastructure de ses produits chez des fournisseurs d'infrastructure externalisés à plusieurs locataires. Les contrôles de sécurité physique et environnementale de ses fournisseurs d'infrastructure sont audités pour la conformité aux normes SOC 2 Type II, ISO 27001 et PCI DSS, entre autres certifications. En outre, Lightspeed met en œuvre des mécanismes de contrôle d'accès au réseau conçus pour empêcher le trafic réseau utilisant des protocoles non autorisés d'atteindre l'infrastructure de ses produits. Les mesures techniques mises en œuvre diffèrent selon les fournisseurs d'infrastructure et comprennent la mise en place de nuages privés virtuels, des contrôles d'accès de sécurité et des règles traditionnelles de pare-feu, ainsi que l'authentification multifactorielle sur les consoles administratives. Nos réseaux de production sont protégés par des systèmes de détection et de réponse aux points d'accès et d'autres contrôles de sécurité. Nous avons conçu notre infrastructure pour enregistrer des informations détaillées sur le comportement du système, le trafic reçu, l'authentification du système et d'autres demandes d'applications. Les systèmes internes regroupent les données emmagasinées et alertent les employés concernés en cas d'activités malveillantes, involontaires ou anormales. Nous surveillons les services de renseignement sur les menaces, qu'il s'agisse de sources ouvertes ou d'abonnements, afin de rester au fait des derniers développements en matière de sécurité. Des évaluations tierces, notamment la certification SOC 2 Type 1, attestent de notre gouvernance et de nos pratiques, et nous maintenons de multiples certifications PCI DSS. Le comité du risque de notre conseil surveille les pratiques de gestion des risques d'entreprise de la Société, y compris en ce qui concerne la cybersécurité. Pour faciliter l'identification des principaux risques de cybersécurité et l'établissement d'initiatives d'atténuation, le comité du risque assiste au moins une fois par trimestre à des présentations de la direction sur le programme de gestion des risques d'entreprise, qui comprennent des mises à jour sur la cybersécurité.

Le personnel de Lightspeed, y compris le personnel de sécurité, d'exploitation et de soutien, réagit aux incidents détectés. Nous avons mis en place un programme de gestion des incidents afin de définir les procédures que nous suivons pour atténuer l'effet des interruptions de service imprévues et des atteintes à la sécurité et pour y répondre rapidement. Nous comptons sur des équipes internes et des services automatisés tiers pour surveiller en permanence les interruptions de service et informer l'équipe d'intervention en cas d'incident de tout problème. Outre nos équipes chargées de la sécurité et de la protection de la vie privée, nos interventions en cas d'incident peuvent notamment provenir des hauts dirigeants, du service juridique, de l'équipe de leadership des produits, du soutien et de la réussite des clients. Les incidents sont classés selon leur gravité, ce qui nous aide à déclencher la cascade d'interventions appropriée. Les communications internes et externes sont effectuées selon les besoins. Une analyse rétrospective interne doit avoir lieu après tout incident et un dossier de chaque incident est conservé, y compris les détails pertinents. En outre, nous organisons des exercices sur table sur les incidents deux fois par année pour tester et renforcer nos processus. Les hauts dirigeants participent à un exercice sur table par année. Une analyse rétrospective suit chaque exercice sur table afin de s'assurer que nous en tirons des leçons et que nous sommes en mesure d'améliorer nos futures pratiques d'intervention en cas d'incidents.

Le cadre réglementaire au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Asie-Pacifique 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. Alors que notre entreprise continue de se développer, que des lois et des règlements continuent d'être adoptés et que leur interprétation continue d'évoluer dans de nombreux territoires, d'autres lois et règlements peuvent devenir pertinents pour nous. L'interprétation et l'application de certaines dispositions de ces lois et règlements 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 les communications

Nous envoyons des courriers électroniques et d'autres communications dans divers contextes, ou nous en autorisons l'envoi, notamment lors de la remise de reçus numériques et dans le cadre de nos efforts de marketing. Les lois et règlements sur les communications, y compris ceux promulgués par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes et la Commission fédérale des communications des États-Unis, s'appliquent à certains aspects de cette activité au Canada, aux États-Unis et ailleurs.

Réglementation fiscale

Dans certains territoires, les systèmes de PDV doivent être conformes aux lois et règlements fiscaux applicables conçus pour prévenir la fraude et l'altération de dossiers, notamment les lois en matière de prévention de la fraude à la TVA et de certification (France), la loi

intitulée *Cash Register Anti-Tampering Ordinance* (Allemagne), les lois relatives à la certification des systèmes de caisses dans le secteur de la restauration et de l'hôtellerie (Belgique), le règlement intitulé *Cash Register Security Ordinance* (Autriche), la loi intitulée *Cash Register System Act* (Norvège) et la loi intitulée *Bookkeeping Act* (Norvège). Ces règles et règlements peuvent exiger le stockage ou la déclaration automatisée des données relatives aux transactions (inaltérables) et ils peuvent exiger le stockage des données relatives aux transactions à un endroit spécifique. Les autorités fiscales locales peuvent exiger des commerçants qu'ils utilisent un logiciel de PDV certifié et/ou qu'ils soumettent des rapports de transactions sur une base régulière ou sur demande. Les territoires pour lesquels nous avons adapté notre plateforme pour respecter les lois et règlements fiscaux sont l'Autriche, la Belgique, la France, l'Allemagne, l'Italie, la Norvège et le Québec (Canada).

Réglementation sur les sanctions et 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, des États-Unis et d'États étrangers sur 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 ou régions, et avec certaines personnes, comme les règlements répressifs administrés ou appliqués par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada, les règlements sur les sanctions économiques administrés par l'Office of Foreign Assets Control du Trésor américain, les règlements sur les sanctions économiques administrés par l'Office of Financial Sanctions Implementation du Royaume-Uni et les lois sur le contrôle à l'exportation 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. Nous sommes également soumis à des contrôles à l'importation et à l'exportation administrés par le Royaume-Uni, l'Union européenne et d'autres territoires où nous exerçons des activités. Des développements internationaux qui sont indépendants de notre volonté, comme l'invasion de l'Ukraine par la Russie et des événements connexes, ont entraîné des sanctions et des restrictions internationales et peuvent continuer à entraîner des sanctions économiques, des contrôles à l'exportation et d'autres restrictions qui empêchent ou interdisent de faire affaire avec certaines parties ou dans certaines régions.

Autres faits nouveaux

Les législateurs et les organismes de réglementation des territoires dans lesquels nous exerçons nos activités continuent d'examiner un large éventail de questions susceptibles d'avoir un impact sur nos activités, notamment la fiscalité directe et indirecte, la responsabilité du fait des produits, la conformité des importations et des exportations, l'accessibilité, l'assurance, le marketing, la protection de la vie privée, la protection des données, la sécurité de l'information, l'intelligence artificielle et les questions en matière de travail et d'emploi. Au fur et à mesure que notre entreprise se développe et poursuit sa croissance, des règles et des règlements supplémentaires pourraient devenir pertinents.

DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ DE LIGHTSPEED

Vous trouverez ci-dessous un résumé des faits saillants du développement de nos activités au cours des trois derniers exercices clos. Au 31 mars 2024, Lightspeed avait évolué dans un seul secteur opérationnel et avait un seul secteur à présenter.

Historique de l'entreprise sur les trois derniers exercices

Exercice 2022

Le 6 avril 2021, nous avons annoncé que Lightspeed Payments était maintenant accessible aux commerçants du secteur de la restauration et de l'hôtellerie au Royaume-Uni et en Europe.

En mai 2021, en raison de l'épuisement du montant disponible aux termes de notre dernier prospectus préalable de base simplifié, nous avons déposé un nouveau prospectus préalable de base simplifié (le « **prospectus de base de 2021** ») auprès des commissions de valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada ainsi qu'une déclaration d'inscription correspondante sur formulaire F-10 auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la « **déclaration d'inscription de 2021** »). Le prospectus de base de 2021 et la déclaration d'inscription de 2021 permettent à Lightspeed et à certains de ses porteurs de titres d'offrir jusqu'à 4 milliards de dollars canadiens d'actions à droit de vote subalterne, d'actions privilégiées, de titres de créance, de bons de

souscription, de reçus de souscription, d'unités ou de toute combinaison de ceux-ci, pendant la période de 25 mois où le prospectus préalable de base de 2021 est en vigueur.

En mai 2021, nous avons conclu un partenariat avec Opentable, l'un des principaux fournisseurs de services de réservation en ligne à l'échelle mondiale. Ce partenariat contribue à augmenter l'utilisation des tables et à améliorer l'expérience globale des clients, le tout intégré étant à la plateforme Lightspeed. Le 19 juillet 2022, nous avons annoncé l'expansion de ce partenariat de l'Europe à l'Amérique du Nord.

Le 7 juin 2021, nous avons annoncé la conclusion d'une entente définitive pour l'acquisition de NuORDER, fournisseur de plateforme numérique évolutive, qui fait le lien entre les entreprises et les fournisseurs dans de nombreux pays, et d'Ecwid, fournisseur de plateforme de commerce électronique mondiale établi en Californie. En plus d'accélérer le développement de notre réseau de fournisseurs, l'acquisition de NuORDER nous offre une occasion de fournir des services financiers interentreprises. L'acquisition d'Ecwid a amélioré notre offre omnicanale grâce à des outils faciles à utiliser pour des ventes en ligne rapides permettant aux commerçants de mieux regrouper leurs activités numériques et physiques. Le 1^{er} juillet 2021, nous avons conclu l'acquisition de NuORDER, et le 1^{er} octobre 2021, nous avons conclu l'acquisition d'Ecwid.

Le 12 juillet 2021, nous avons annoncé les résultats d'une étude de nature prospective que nous avons menée avec la Sprott School of Business de l'Université Carleton et la Chambre de commerce LGBTQ+ du Canada sur les impacts de la pandémie de COVID-19 sur la communauté d'affaires nord-américaine LGBTQ+. Cette étude a été menée afin de mieux comprendre les entreprises que nous desservons sur notre plateforme de commerce tout-en-un et d'identifier les moyens d'aider les commerçants à continuer à créer des entreprises prospères.

Le 3 août 2021, nous avons annoncé que Lightspeed Payments était maintenant accessible à tous les commerçants du secteur de la restauration et de l'hôtellerie en Allemagne, en Suisse, en France, en Belgique et aux Pays-Bas.

Le 9 août 2021, nous avons annoncé avoir modifié les statuts de Lightspeed en vertu de la LCSA et, avec prise d'effet le 6 août 2021, nous avons changé la dénomination de la Société pour Lightspeed Commerce Inc. Les actions à droit de vote subalterne de la Société ont continué à être négociées à la cote de la TSX et de la NYSE sous le symbole « LSPD ». Nous avons effectué ce changement pour mieux refléter la gamme plus complète de produits offerts par Lightspeed, qui va au-delà d'une solution de point de vente et est devenue une plateforme de commerce tout-en-un pour les commerçants du monde entier. Lors de l'assemblée annuelle et extraordinaire de nos actionnaires tenue le 5 août 2021, nos actionnaires ont adopté une résolution spéciale autorisant une modification des statuts de la Société pour effectuer ce changement de dénomination.

Le 11 août 2021, nous avons réalisé un placement public d'actions à droit de vote subalterne aux États-Unis et au Canada par l'émission de nouvelles actions. Le placement public visait un total de 8 855 000 actions à droit de vote subalterne, y compris l'exercice intégral par les preneurs fermes de leur option de surallocation le 13 août 2021, pour acheter 1 155 000 actions à droit de vote subalterne supplémentaires. Le produit brut tiré de l'émission des nouvelles actions à droit de vote subalterne a totalisé 823,5 millions de dollars, les frais d'émission d'actions (y compris la rémunération des preneurs fermes et les autres frais liés au placement) s'élevant à environ 33,0 millions de dollars.

Le 29 septembre 2021, nous avons commenté un rapport publié à notre sujet le même jour par un vendeur à découvert.

Le 14 octobre 2021, nous avons annoncé le lancement en Amérique du Nord de Lightspeed Restaurant, notre solution phare de commerce pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie. Le 26 janvier 2022, nous avons annoncé le lancement plus large de Lightspeed Restaurant, qui permet notamment de contrôler les commandes afin d'aider à gérer les demandes en période de pointe, l'expansion de Order Anywhere en Europe et les paiements intégrés pour tous les clients canadiens de Lightspeed Hospitality.

Le 22 octobre 2021, nous avons annoncé que Lightspeed Capital était maintenant accessible aux clients américains admissibles, y compris les commerçants issus des acquisitions de ShopKeep, d'Upserve et de Vend.

Le 28 octobre 2021, nous avons annoncé le lancement de notre solution phare de commerce électronique, Lightspeed eCommerce, pour nos clients du secteur du commerce de détail.

Le 2 novembre 2021, nous avons annoncé que Lightspeed Payments était maintenant accessible en Australie et aux commerçants américains s'étant joints à nous dans le cadre de l'acquisition de Vend.

Le 23 novembre 2021, nous avons organisé notre premier Capital Markets Day à la NYSE, où notre équipe de haute direction a fait le point sur les produits, les marchés et la vision de l'avenir de Lightspeed.

Le 25 janvier 2022, nous avons annoncé les nominations de Nathalie Gaveau et de Dale Murray à notre conseil d'administration, nominations qui ont pris effet le 24 janvier 2022. Mesdames Gaveau et Murray sont des entrepreneures en technologie de renommée internationale qui feront profiter de leurs vastes connaissances des marchés de l'Europe et de la région Asie-Pacifique un conseil réputé.

Le 2 février 2022, nous avons annoncé dans le cadre de notre processus de planification de la relève à long terme que notre conseil d'administration avait nommé J.-P. Chauvet au poste de chef de la direction avec prise d'effet immédiate. Nous avons également annoncé que notre chef de la direction sortant, Dax Dasilva, demeurerait au service de la Société et occuperait le nouveau rôle de président-directeur du conseil d'administration et que le président actuel du conseil d'administration, Patrick Pichette, était immédiatement nommé administrateur indépendant principal. M. Chauvet a quitté la Société en février 2024.

Le 22 février 2022, nous avons annoncé la nomination de Crystal Caligiuri à titre de vice-présidente directrice, Clients. Crystal Caligiuri a quitté la Société en janvier 2023.

Le 24 mars 2022, nous avons annoncé des promotions et une nouvelle embauche au sein de notre équipe de haute direction. Brandon Nussey a été promu au poste nouvellement créé de chef de l'exploitation et Asha Hotchandani Bakshani a été promue au poste de chef des finances, ces promotions prenant effet le 23 mai 2022. En outre, Rani Hammond, un haut dirigeant mondial accompli dans le secteur des ressources humaines, a été embauché en tant que chef des ressources humaines avec prise d'effet le 18 avril 2022. M^{me} Hammond a quitté la Société en janvier 2023. M. Nussey a quitté la Société en mai 2023.

Exercice 2023

Le 5 mai 2022, nous avons annoncé le lancement de notre solution phare de commerce de détail, Lightspeed Retail, en Amérique du Nord, en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Singapour, à Hong Kong, au Royaume-Uni et en Afrique du Sud. Lightspeed Retail réunit des solutions avancées de PDV, de paiement et de commerce électronique en une seule solution cohérente et puissante. Tirant parti de la puissance du commerce « sans tête », de la gestion complexe des stocks de plusieurs magasins, d'intégrations puissantes et d'une interface entièrement repensée, Lightspeed Retail aide les propriétaires d'entreprises à enrichir leur stratégie tout en gérant les défis complexes liés à l'évolution du paysage du commerce de détail.

Le 2 juin 2022, nous avons annoncé le lancement de Lightspeed B2B dans trois marchés verticaux clés en Amérique du Nord : la mode, les articles de plein air et les articles de sport.

Le 6 juillet 2022, nous avons annoncé la publication de notre premier rapport de durabilité et des points saillants sur les initiatives environnementales, sociales et de gouvernance pour l'exercice 2022².

Le 13 juillet 2022, nous avons annoncé le lancement de Paiements Lightspeed Golf, faisant progresser davantage l'engagement de Lightspeed à offrir des paiements unifiés à ses clients partout dans le monde, pour l'ensemble des produits et industries.

Le 6 septembre 2022, nous avons annoncé le lancement de Lightspeed Restaurant en Australie pour stimuler la relance de la restauration en Australie.

Le 3 octobre 2022, nous avons annoncé l'ajout de Lightspeed Advanced Insights à Lightspeed Restaurant. Optimisée par nos solutions de paiement, Lightspeed Advanced Insights saisit des données lors de chaque transaction pour fournir des renseignements utiles, notamment des renseignements sur les menus pour permettre aux restaurateurs de déterminer quels sont les éléments du menu qui

² L'information contenue dans le rapport de durabilité de Lightspeed ou accessible au moyen de ce rapport n'est pas réputée faire partie de la présente notice annuelle et ce rapport et cette information ne sont pas intégrés par renvoi aux présentes.

gènèrent des ventes et font revenir les consommateurs, ainsi que des analyses des serveurs qui établissent un lien entre les performances des menus et le rendement des serveurs pour permettre aux clients de surveiller et d'améliorer le rendement individuel des serveurs.

Le 4 octobre 2022, nous avons annoncé que Lightspeed avait nommé Ryan Tabone, un ancien dirigeant de Google qui a su relever les défis technologiques à grande échelle et donner des moyens aux équipes du produit et de la technologie, à titre de chef du produit et de la technologie de Lightspeed. M. Tabone a quitté la Société en avril 2024.

Le 21 octobre 2022, nous avons annoncé la promotion de Jean-David Saint-Martin du rôle de chef, Gestion des revenus et clients au rôle de président, celui-ci assumant la responsabilité de l'orientation stratégique et du rendement de tous les secteurs verticaux de Lightspeed.

Le 15 novembre 2022, nous avons organisé notre journée des marchés financiers annuelle à notre siège social de Montréal, où notre équipe de haute direction a fait le point sur les produits, les marchés, les profils des clients et les plans pour l'avenir de Lightspeed.

Le 16 novembre 2022, nous avons annoncé que Lightspeed avait été honorée en tant que lauréate dans la catégorie Entreprise Fast 15 du palmarès Technologie Fast 50 de Deloitte pour 2022, qui reconnaît les entreprises du secteur des technologies, médias et télécommunications ayant connu la plus forte croissance des produits d'exploitation en pourcentage au cours des quatre dernières années.

Le 6 décembre 2022, nous avons annoncé que Lightspeed avait nommé Kady Srinivasan, ancienne dirigeante de Klaviyo et de Dropbox qui a acquis une vaste expérience dans l'expansion d'entreprises de logiciels-services, le développement d'entreprises et le lancement de solutions logicielles infonuagiques novatrices, en tant que chef du marketing.

Le 17 janvier 2023, nous avons annoncé une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. La nouvelle structure comprenait la coupure d'environ 300 postes.

Exercice 2024

En mai 2023, aux termes des décisions générales relatives aux « émetteurs établis bien connus » des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, nous avons déposé un nouveau prospectus préalable de base simplifié (le « **prospectus de base** ») auprès des commissions de valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada ainsi qu'une déclaration d'inscription préalable correspondante sur formulaire F-10 auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la « **déclaration d'inscription** »). Le prospectus de base et la déclaration d'inscription permettent à Lightspeed et à certains de ses porteurs de titres d'offrir des actions à droit de vote subalterne, des actions privilégiées, des titres de créance, des bons de souscription, des reçus de souscription, des unités, ou toute combinaison de ces instruments, dont le capital, les prix et les modalités seront précisés dans un ou plusieurs suppléments de prospectus préalable dans les 25 mois suivant la prise d'effet du prospectus de base.

Le 26 mai 2023, nous avons annoncé le lancement de diverses nouvelles fonctionnalités de Lightspeed Retail, y compris notre catalogue B2B, une intégration transformatrice qui donne aux détaillants de vélos l'accès aux données sur les stocks des fournisseurs afin de simplifier la gestion des produits.

Le 26 mai 2023, nous avons annoncé le lancement de notre solution de paiements unifiés sur Lightspeed Retail, un produit de PDV et de paiement fluide qui permet de saisir des données précieuses, contribue à réduire la fraude et les erreurs grâce au matériel de soutien et accroît l'efficacité en simplifiant la tenue de livres et l'intégration.

Le 20 juin 2023, nous avons annoncé que Lightspeed Capital était généralement offert aux commerçants de Lightspeed au Royaume-Uni, en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Québec.

Le 11 juillet 2023, nous avons annoncé la publication de notre deuxième rapport de durabilité annuel et des points saillants sur les initiatives environnementales, sociales et de gouvernance pour l'exercice 2023.³

³ L'information contenue dans le rapport de durabilité de Lightspeed ou accessible au moyen de ce rapport n'est pas réputée faire partie de la présente notice annuelle et ce rapport et cette information ne sont pas intégrés par renvoi aux présentes.

Le 4 août 2023, nous avons annoncé le résultat des votes de l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires, y compris l'approbation d'une résolution des actionnaires visant à renouveler notre régime incitatif général modifié et l'approbation de la totalité des options et droits et des autres droits non attribués dans le cadre de ce régime.

Le 26 septembre 2023, nous avons annoncé que Lightspeed nommait de nouveau Manon Brouillette à son conseil d'administration en date du 1^{er} octobre 2023. M^{me} Brouillette possède plus de 20 ans d'expérience à la tête d'entreprises mondiales dans les domaines de la technologie, des médias et des télécommunications. Sa nomination renforce la vision de Lightspeed centrée sur le client.

Le 30 octobre 2023, nous avons annoncé le déploiement mondial de la promesse de Lightspeed « d'égaliser ou de surpasser » les tarifs actuels de traitement des paiements des fournisseurs tiers de ses clients tenus de passer à la plateforme unifiée de PDV et de paiement de Lightspeed, ou encore de permettre à ces clients de continuer à utiliser le logiciel Lightspeed comme produit autonome.

Le 31 octobre 2023, nous avons annoncé le lancement de Smart Items sur Lightspeed Restaurant, un outil puissant axé sur l'IA, les données et les renseignements. Nous avons également annoncé le lancement de deux fonctionnalités supplémentaires dans notre module Advanced Insights sur Lightspeed Restaurant. Le Magic Menu Quadrant donne aux commerçants un aperçu des éléments de menu populaires, tandis que divers outils de rendement du personnel les aident à optimiser la performance de leur équipe de première ligne.

Le 8 novembre 2023, nous avons annoncé être lauréats du prix Entreprises – Leaders du secteur dans le cadre du palmarès Technologie Fast 50TM de 2023 de Deloitte. Le prix souligne les entreprises à la croissance la plus rapide du secteur des technologies, médias et télécommunications, en fonction du pourcentage de croissance des produits d'exploitation au cours de leurs quatre dernières années d'exploitation. Nous nous sommes classés au 8^e rang sur la liste, alors que Lightspeed occupait le 12^e rang en 2022.

Le 24 janvier 2024, nous avons annoncé le lancement de Lightspeed Scheduling, un outil de gestion des réservations mis à la disposition des exploitants de terrains de golf, qui leur permet de servir un public plus vaste et de générer des produits d'exploitation supplémentaires en prenant des réservations pour des services autres ceux se rapportant aux terrains de golf.

Le 25 janvier 2024, nous avons annoncé le lancement de Lightspeed Tableside, un appareil de PDV et de traitement des paiements compact, portable et souple destiné aux restaurateurs qui cherchent à prendre des commandes et des paiements plus facilement et à offrir un service plus souple.

Le 15 février 2024, nous avons annoncé le retour de Dax Dasilva à titre de chef de la direction par intérim après le départ de Jean-Paul Chauvet, alors chef de la direction. Lightspeed a annoncé en outre la promotion de John Shapiro au poste de chef du produit et de la technologie. De plus, Patrick Pichette, alors administrateur indépendant principal de la Société, est devenu président du conseil par intérim.

Faits nouveaux

Après la fin de l'exercice, nous avons annoncé une réorganisation visant à simplifier notre modèle d'exploitation tout en continuant de cibler la croissance rentable. La réorganisation comprend la suppression d'environ 280 postes et entraînera des charges de trésorerie supplémentaires consistant principalement en des indemnités de départ, des avantages sociaux et des frais connexes. Nous prévoyons engager ces charges surtout au cours du trimestre devant se clore le 30 juin 2024. L'évaluation du montant de l'opération et le traitement comptable connexe ne sont pas encore terminés.

De plus, notre conseil d'administration et la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») ont approuvé une offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« **offre publique de rachat** ») pour que nous puissions racheter à notre gré, aux fins d'annulation, un maximum de 9 722 677 actions à droit de vote subalterne de la Société, soit environ 10 % du « flottant » de la Société (au sens du *Guide à l'intention des sociétés de la TSX*) d'actions à droit de vote subalterne émises et en circulation au 22 mars 2024, sur la période de douze mois commençant le 5 avril 2024 et se terminant au plus tard le 4 avril 2025. Les actions à droit de vote subalterne rachetées dans le cadre l'offre publique de rachat seront annulées. Les rachats seront effectués au moyen d'opérations sur le marché libre à la Bourse de Toronto et à la New York Stock Exchange (la « **NYSE** »), ou sur d'autres systèmes de négociation, s'ils sont admissibles, et respecteront les règlements de ces bourses. Dans le cadre de l'offre publique de rachat, nous avons également conclu un régime d'achat d'actions automatique (le « **RAAA** ») aux termes duquel un courtier désigné peut acheter des actions à droit de vote subalterne à des moments où

nous n'aurions pas normalement le droit de le faire en raison de restrictions réglementaires et de périodes d'interdiction des opérations que nous nous serions imposées. Conformément au RAAA, avant le début d'une période d'interdiction des opérations, nous pouvons, sans y être tenus, demander au courtier désigné de faire des achats dans le cadre du RAAA en respectant certaines conditions d'achat. Ces achats seront effectués par le courtier désigné à ces conditions d'achat, sans autre directive de notre part, conformément aux règles de la TSX, aux lois sur les valeurs mobilières applicables et aux modalités du RAAA. Pour obtenir de plus amples renseignements sur notre offre publique de rachat, veuillez consulter notre rapport de gestion pour l'exercice 2024 et nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice 2024 ainsi que les notes afférentes.

FACTEURS DE RISQUE

Les facteurs de risque particuliers qui suivent, et tous les autres risques abordés ailleurs dans la présente notice annuelle de même que dans notre rapport de gestion pour l'exercice 2024 et dans nos états financiers audités et les notes afférentes pour l'exercice 2024, peuvent avoir une incidence défavorable importante sur nous et sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. 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. La notice annuelle comporte également des déclarations prospectives auxquelles sont associés des risques et des incertitudes. Nos résultats réels pourraient différer considérablement de ceux anticipés dans les déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de facteurs, notamment les risques décrits ci-dessous. Voir « Information prospective ».

Risques liés à nos activités et à notre secteur

Notre croissance 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 sont principalement tirés d'abonnements aux logiciels infonuagiques et de solutions de paiement. En outre, nous offrons une variété de produits et d'autres services pour fournir un soutien à valeur ajoutée à nos clients et nous tirons des produits d'exploitation tirés de nos solutions par abonnements et par transactions. Les produits d'exploitation tirés des abonnements sont principalement générés par la vente d'abonnements à nos clients. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels ou pluriannuels. 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, rien ne garantit que nous serons en mesure d'attirer de nouveaux clients ou de garder nos clients actuels. Les nouveaux clients qui rejoignent notre plateforme peuvent également décider de ne pas poursuivre ou de ne pas renouveler leur abonnement pour des raisons indépendantes de notre volonté. 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. Donc, 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 les produits d'exploitation perdus sont compensés par une augmentation des produits d'exploitation générés par les nouveaux clients ou par une hausse de nos autres produits d'exploitation.

Notre clientèle a eu, et pourrait continuer à avoir, 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. Bon nombre de ces PME sont au stade entrepreneurial de leur développement et il n'y a aucune garantie que leurs entreprises seront un succès. Ces clients peuvent être particulièrement touchés par l'incertitude au sein de l'environnement macroéconomique, notamment en ce qui concerne les pressions inflationnistes, les variations des dépenses de consommation, les fluctuations des taux de change et les hausses de taux d'intérêt.

Nous continuons de chercher à croître auprès des grandes PME clientes de nos marchés du commerce de détail et de la restauration et de l'hôtellerie. Ces types de clients posent des défis différents en matière de vente et de marketing, et ont des exigences différentes, et nous ne pouvons être certains que nous obtiendrons le même succès auprès de ces types de clients que celui que nous avons obtenu jusqu'à présent dans les ventes aux petites PME. Les grandes PME clientes pourraient exiger des niveaux de service plus élevés ou leurs besoins pourraient être plus complexes que ceux des petites PME. Nous pourrions engager des coûts élevés, connaître des cycles d'intégration et de vente plus longs et prévoir moins efficacement à quel moment aurait lieu la vente de produits et de services aux grandes PME clientes. Si nous ne parvenons pas à répondre aux demandes et aux exigences de nos grandes PME clientes, cela pourrait nuire à notre capacité de prendre de l'expansion.

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 diminution des dépenses de consommation, notamment en raison de la détérioration de l'environnement macroéconomique;
- la concurrence sur le marché mondial pour nos services, provoquée notamment par l'introduction ou l'innovation de plateformes concurrentielles, une baisse de prix ou d'autres stratégies susceptibles d'être mises en œuvre par nos concurrents;
- les risques politiques, économiques, sociaux et environnementaux à l'échelle mondiale qui peuvent avoir un impact sur nos activités ou celles de nos clients et/ou réduire les dépenses de consommation, y compris les pandémies et d'autres crises sanitaires mondiales, les catastrophes naturelles, les actes ou menaces de guerre ou de terrorisme et d'autres préoccupations générales en matière de sécurité, comme l'invasion de l'Ukraine par la Russie et la guerre entre Israël et le Hamas;
- notre capacité de développer des produits et d'exécuter notre stratégie de croissance et nos projets d'exploitation;
- notre capacité à vendre nos solutions phares à de nouveaux clients et à des clients existants et à les faire adopter par ceux-ci;
- notre décision de vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée, ce qui exige qu'une grande partie de nos nouveaux clients et de nos clients existants adoptent nos solutions de paiement;
- notre capacité à répondre aux demandes et aux exigences des clients importants;
- 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 nos prix, et de l'usage que nos clients font de notre plateforme;
- 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 processeurs de 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;
- la perception de notre entreprise par les clients dans le cadre de notre croissance et dans le cadre des acquisitions que nous réalisons;
- notre capacité à pénétrer de nouveaux marchés verticaux et de nouvelles régions;
- la reconnaissance de notre marque;
- 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;
- la fin des relations que nous entretenons avec certains clients ou partenaires en raison de pratiques commerciales inacceptables, de violations de contrat ou parce que la loi l'exige;
- notre capacité à intégrer les technologies émergentes comme l'IA à nos produits;
- les changements ou les problèmes technologiques;
- notre insistance à privilégier la valeur à long terme par rapport aux résultats à court terme, qui implique que 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 raison de ces facteurs et de l'évolution continue de notre entreprise, le taux de croissance historique de nos produits d'exploitation et de notre marge d'exploitation peuvent ne pas être indicatifs de notre rendement futur.

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 et à accroître les produits d'exploitation générés par nos clients existants.

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 notamment de notre capacité à faire ce qui suit :

- étendre l’empreinte de nos emplacements clients parmi les commerçants et les restaurateurs nécessitant des services complexes et affichant un VTB annuel élevé;
- tirer parti de nos succès en matière de solutions de paiement et financières, notamment (i) de notre décision de vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée, ce qui exige qu’une grande partie de nos nouveaux clients et de nos clients existants adoptent nos solutions de paiement, et (ii) de l’adoption et de l’utilisation par nos clients de nos solutions financières, comme les avances de fonds aux commerçants (ou des offres semblables);
- accélérer l’augmentation du RMPU en introduisant de nouveaux modules et des changements de prix;
- accroître notre présence dans les marchés verticaux et dans de nouvelles régions;
- vendre nos solutions phares à de nouveaux clients et à des clients existants et les faire adopter par ceux-ci;
- poursuivre des acquisitions stratégiques et à valeur ajoutée et les intégrer à notre entreprise.

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 nos activités, notre situation financière et nos résultats d’exploitation.

Notre stratégie de croissance prévoit la mise à profit de nos succès en matière de solutions de paiement et financières, ce qui pourrait nous exposer à des risques et à des difficultés auxquels nous n’avons pas encore été confrontés.

Nos solutions de paiement et financières continuent de devenir un volet de plus en plus grand de nos activités. Les solutions de paiement représentent également un point d’entrée nous permettant d’offrir d’autres solutions financières, comme les avances de fonds aux commerçants (ou des offres semblables). Les solutions de paiement et financières continuent de représenter un nouveau secteur d’activité pour notre Société et la mise à profit de notre succès jusqu’à présent dans ce domaine fait partie intégrante de notre stratégie 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 et aux finances ainsi que nos systèmes d’information. La disponibilité de Lightspeed Payments à l’échelle mondiale, et la disponibilité d’autres solutions de paiement et financières à l’échelle mondiale, nous oblige également à nous conformer aux différentes lois évolutives qui régissent le traitement des paiements, les services financiers, de même que la collecte, le stockage et l’utilisation des renseignements et des données, y compris les données personnelles. 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 certaines solutions qui font partie de notre gamme de solutions de paiement et d’autres solutions financières, comme les avances de fonds aux commerçants. 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 notre plateforme, notamment les plateformes de sociétés que nous acquérons, et les portions de celle-ci développées par des tiers.

Par ailleurs, nous livrons concurrence à des processeurs de paiements et des fournisseurs de solutions financières bien établis qui offrent des solutions de paiement et d'autres solutions financières existantes et éprouvées. Ces processeurs de paiements et ces fournisseurs de solutions financières et leurs produits sont depuis longtemps bien acceptés et connus par le marché, contrairement à Lightspeed Payments et à nos autres solutions de paiement et financières. Les clients potentiels de nos solutions de paiement et de nos solutions financières pourraient être réticents à adopter nos solutions plutôt que les solutions existantes pour diverses raisons, comme les coûts de transition, l'interruption des activités ou la perte de fonctionnalités auxquelles ils sont habitués. Les clients pourraient également considérer que nos solutions ne sont pas aussi efficaces que les solutions semblables offertes par nos concurrents. De plus, bon nombre de nos clients, y compris les clients de sociétés que nous avons acquises, utilisent actuellement nos solutions de paiement intégrées, qui nous rapportent des marges plus faibles que Lightspeed Payments. Enfin, la qualité marchande des solutions de paiement et des autres solutions financières que nous offrons pourrait être sérieusement compromise par l'évolution de la conjoncture économique ou des conditions du marché ou encore par l'adoption de nouvelles technologies et solutions, notamment des technologies de paiement. Rien ne garantit que nos clients adopteront Lightspeed Payments plutôt que des solutions de paiement concurrentes ou des solutions de paiement intégrées existantes et rien ne garantit que nos clients adopteront nos autres solutions financières.

Notre incapacité à offrir une expérience de paiement pratique et constante à nos clients pourrait avoir une incidence défavorable sur notre position concurrentielle et nos résultats d'exploitation. En outre, si les solutions que nous avons intégrées à nos solutions de paiement ou que nous proposons parallèlement à nos solutions de paiement 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.

Nous vendons maintenant nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée. Nous croyons que les paiements unifiés constituent la meilleure expérience pour les clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, en rationalisant le soutien et la facturation et en offrant aux clients des possibilités accrues de se prévaloir de fonctionnalités de produits innovantes. Nous appuyons nos clients en leur offrant du matériel gratuit, installé sans frais, en les aidant à racheter leurs contrats et en leur offrant des tarifs concurrentiels. Grâce à cette initiative, nos clients admissibles, nouveaux ou existants, devront adopter nos solutions de paiement. Bien que nous croyions que la proposition d'une plateforme tout-en-un complète qui inclut la fonctionnalité de traitement des paiements ainsi que toutes les autres fonctionnalités de notre plateforme offre à nos clients des avantages importants par rapport à des solutions de PDV distinctes, certains clients potentiels ou existants pourraient ne pas vouloir utiliser nos services de traitement des paiements ou quitter leurs fournisseurs actuels de traitement des paiements. Nous sommes limités dans notre capacité à faire adopter notre solution de paiement unifiée par certains clients en raison des modalités et des conditions de partenariats que nous avons conclus avec des services de traitement des paiements tiers. En outre, nos partenaires tiers ont allégué dans le passé et pourraient alléguer à l'avenir que nous avons incorrectement interagi avec certains clients ou que nous n'avons pas respecté nos obligations contractuelles envers eux. Une telle allégation pourrait nuire à notre réputation et à notre marque et nous exposer davantage à un risque de litige ou à d'autres responsabilités, ce qui serait coûteux et chronophage, accaparerait l'attention de la direction et nuirait à notre capacité de vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée. Rien ne garantit que nos efforts pour faire adopter nos solutions de paiement par de nouveaux clients et des clients existants seront couronnés de succès et nous pourrions perdre certains clients, et nos résultats d'exploitation pourraient être défavorablement touchés si nos efforts s'avèrent vains.

Nous fonctionnons à perte et nous pourrions ne pas parvenir à être rentables.

Nous avons subi des pertes nettes de 164 millions de dollars à l'exercice 2024, de 1,07 milliard de dollars à l'exercice 2023 et de 288,4 millions de dollars à l'exercice 2022. Au 31 mars 2024, nous avons un déficit cumulé de 2,2 milliards de dollars. Ces pertes et ce déficit cumulé résultent, notamment, des investissements considérables que nous avons faits pour développer notre entreprise, des dépenses engagées dans le cadre de nos acquisitions et d'une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de 748,7 millions de dollars inscrite au troisième trimestre de l'exercice 2023. Nous prévoyons engager des dépenses considérables pour faire croître notre entreprise à l'avenir. Nous continuerons de surveiller attentivement l'incertitude au sein de l'environnement macroéconomique, notamment en ce qui concerne les pressions inflationnistes, les variations des dépenses de consommation, les fluctuations des taux de change, le contexte géopolitique et social et les fluctuations des taux d'intérêt.

Nous comptons faire des investissements opportunistes et délibérés dans la vente et le marketing pour attirer de nouvelles entreprises sur notre plateforme, tant dans les régions et les marchés verticaux où nous sommes déjà largement présents que dans de nouveaux marchés partout dans le monde. Nous prévoyons également augmenter nos investissements en recherche et développement pour susciter le lancement de nouveaux produits et services qui étendront la fonctionnalité de notre plateforme et d'innover en réponse à l'évolution de la réglementation et des comportements des consommateurs. Nous prévoyons 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 à augmenter graduellement nos dépenses générales et administratives en raison de notre croissance et du marché concurrentiel pour attirer, maintenir en poste et motiver le personnel. Bien que les dépenses liées à la rémunération fondée sur des actions pour nos attributions de titres de capitaux propres aient diminué pour l'exercice 2024, elles pourraient entraîner des augmentations de nos dépenses dans les périodes futures, et les charges sociales se rapportant à la rémunération fondée sur des actions pourraient aussi contribuer à de telles augmentations. 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 pourrions également continuer de réaliser sélectivement des acquisitions, qui nous obligeront à payer les honoraires et débours de conseillers externes. Les entreprises que nous avons acquises et que nous pourrions acquérir à l'avenir ont des niveaux de rentabilité différents des nôtres, ce qui pourrait affecter notre rentabilité globale, en particulier jusqu'à ce que nous soyons en mesure de réaliser les synergies prévues. À cause de la hausse de ces dépenses, il nous sera plus difficile de devenir rentables, et nous ne pouvons prévoir avec certitude si nous le deviendrons à court terme, ni même si nous le deviendrons.

Certains de 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, de référencement et de recrutement de nouveaux clients et de développement de nos équipes de vente sur le terrain, 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, ce qui pourrait provoquer une diminution supplémentaire du cours de nos actions à droit de vote subalterne. Bien que nous ayons été en mesure de tirer parti de la croissance de nos activités pour négocier de meilleures conditions économiques avec certains de nos fournisseurs de services infonuagiques et dans le cadre de certaines de nos ententes de traitement des paiements, il n'est pas certain que nous serons en mesure de négocier des conditions économiques encore plus favorables dans le cadre de telles ententes à l'avenir. 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. En outre, notre incapacité à générer une croissance adéquate des produits d'exploitation ainsi que d'autres facteurs connexes peuvent entraîner une dépréciation jugée non temporaire de la valeur des actifs, comme notre goodwill, ce qui peut entraîner des pertes supplémentaires de valeur.

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.

Les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités sont très concurrentiels. 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 ou offrir des modalités de services plus agressives et offrir des conditions de vente ou des promotions plus attrayantes, ce qui pourrait nous faire perdre des ventes possibles ou nous obliger à vendre nos solutions au rabais. Nous sommes également confrontés à

la concurrence d'entreprises de marchés spécialisés offrant des produits spécifiques qui tentent de résoudre certains des problèmes que notre plateforme résout ou de répondre à certains besoins des clients. De plus, plusieurs entreprises qui ne sont pas actuellement des concurrents directs pourraient à l'avenir se concentrer sur nos secteurs et offrir des produits et services concurrents. Il y a également un risque que certains de nos clients et partenaires commerciaux actuels mettent fin à leurs relations avec nous et tirent parti des renseignements qu'ils ont tirés de notre association pour lancer leurs propres produits concurrents. Au fur et à mesure que notre entreprise évolue, la pression concurrentielle en matière d'innovation englobera une gamme plus large de produits et de services. Nous avons investi, et nous prévoyons continuer à investir, des ressources importantes dans la recherche et le développement pour continuer à améliorer notre plateforme, mais rien ne garantit que nous pourrions satisfaire les demandes en évolution des clients et des consommateurs, obtenir les rendements prévus, maintenir ou améliorer notre avantage concurrentiel, ou récupérer nos investissements en temps voulu, voire du tout.

La concurrence pourrait s'intensifier si nos concurrents concluent des regroupements ou des alliances ou s'ils réunissent des capitaux supplémentaires, notamment les sociétés établies sur d'autres marchés verticaux ou dans d'autres régions, s'étendent sur nos marchés verticaux ou nos régions ou s'intéressent de plus en plus au profil idéal de nos clients. 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 marchés en ligne, des systèmes d'exploitation d'appareils mobiles, des réseaux de paiement ou des réseaux sociaux, en faisant des acquisitions ou en rendant l'accès à notre plateforme plus difficile. Par exemple, de nombreuses grandes plateformes technologiques ont commencé et continueront probablement à imposer des restrictions sur la capacité de tiers à avoir accès aux données de leurs clients et utilisateurs ou à les utiliser. Apple a apporté des changements à son système d'exploitation qui ont une incidence sur la façon dont les applications et les tiers peuvent accéder aux renseignements des utilisateurs et Google met en œuvre des changements analogues. De plus, d'autres grandes plateformes technologiques, y compris certains de nos concurrents, ont tenté de nous imposer des obligations afin de maintenir les intégrations entre notre plateforme et ces plateformes tierces utilisées par nos clients. Nous pourrions être incapables de respecter ces obligations ou décider qu'il ne convient pas de le faire, ce qui pourrait entraîner l'interruption des intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes tierces. Une telle interruption de ces intégrations et d'autres pratiques de plus en plus contraignantes des grandes plateformes technologiques pourraient avoir des répercussions sur la capacité de nos clients à vendre ou à commercialiser leurs produits et services, ce qui pourrait avoir une incidence sur la demande de notre plateforme et entraîner la perte de clients actuels ou potentiels ou d'autres relations d'affaires. 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. Les concurrents peuvent également être mieux établis dans les marchés internationaux sur lesquels nous avons fait notre entrée et avoir une meilleure compréhension des coutumes locales, ce qui leur confère un avantage concurrentiel. 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.

Nous vendons maintenant nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée. Nous croyons que les paiements unifiés constituent la meilleure expérience pour les clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, en rationalisant le soutien et la facturation et en offrant aux clients des possibilités accrues de se prévaloir de fonctionnalités de produits innovantes. Nous appuyons nos clients en leur offrant du matériel gratuit, installé sans frais, en les aidant à racheter leurs contrats et en leur offrant des tarifs concurrentiels. Grâce à cette initiative, nos clients admissibles, nouveaux ou existants, devront adopter nos solutions de paiement. Bien que nous croyions que la proposition d'une plateforme tout-en-un complète qui inclut la fonctionnalité de traitement des paiements ainsi que toutes les autres fonctionnalités que notre plateforme offre à nos clients des avantages importants par rapport à des solutions de PDV distinctes, certains clients potentiels ou existants pourraient ne pas vouloir utiliser nos services de traitement des paiements ou quitter leurs fournisseurs actuels de traitement des paiements. Nous sommes limités dans notre capacité à faire adopter notre solution de paiement unifiée par certains clients en raison des modalités et des conditions de partenariats que nous avons conclus avec des services de traitement des paiements tiers. En outre, nos partenaires tiers ont allégué dans le passé et pourraient alléguer à l'avenir que nous avons incorrectement interagi avec certains clients ou que nous n'avons pas respecté nos obligations contractuelles envers eux. Une telle allégation pourrait nuire à notre réputation et à notre marque et nous exposer davantage à un risque de litige ou à d'autres responsabilités, ce qui serait coûteux et chronophage, accaparerait l'attention de la direction et nuirait à notre capacité de vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée. Rien ne garantit que nos efforts pour faire adopter nos solutions de paiement par de nouveaux clients et des clients existants seront couronnés de succès et nous pourrions perdre certains clients, et nos résultats d'exploitation pourraient être défavorablement touchés si nos efforts s'avèrent vains.

Une mauvaise conjoncture économique mondiale, comme l'inflation et les fluctuations des taux d'intérêt, notamment en raison de son effet sur les activités et les dépenses des PME et sur les dépenses des consommateurs, pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Nos résultats sont tributaires de la conjoncture économique mondiale et d'événements mondiaux, y compris les risques politiques, économiques, sociaux et environnementaux qui peuvent avoir un impact sur nos activités ou sur celles de nos clients. Cette conjoncture et ces événements peuvent avoir un effet négatif sur la confiance des consommateurs, leurs dépenses, leur revenu discrétionnaire ou l'évolution de leurs habitudes de consommation. La détérioration de la conjoncture économique générale, y compris toute hausse des taux de chômage, inflation et augmentation des taux d'intérêt, a eu dans le passé et pourrait continuer à l'avenir d'avoir un effet négatif sur les dépenses des consommateurs, les niveaux d'endettement des consommateurs et l'utilisation des cartes de paiement et, par conséquent, a eu dans le passé et pourrait avoir à l'avenir un effet négatif sur notre rendement financier en réduisant le nombre des transactions ou le montant moyen des transactions traitées à l'aide de nos solutions de paiement. La détérioration de la conjoncture économique générale pourrait également amener les institutions financières à limiter les lignes de crédit des détenteurs de cartes ou à limiter l'émission de nouvelles cartes pour atténuer les problèmes associés aux détenteurs de cartes en matière de crédit, ce qui pourrait réduire aussi le nombre ou le montant moyen des opérations traitées à l'aide de nos solutions de paiement. Bon nombre des clients qui utilisent notre plateforme sont des PME et en sont également au stade de démarrage de leurs activités. Les PME peuvent être touchées de façon disproportionnée par les conditions économiques susmentionnées et par les ralentissements économiques, surtout si elles vendent des produits de consommation discrétionnaire. Les PME peuvent également être touchées de façon disproportionnée par d'autres facteurs économiques, notamment les pénuries de main-d'œuvre et les problèmes touchant la chaîne d'approvisionnement mondiale. 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 incertitudes économiques et géopolitiques, notamment la guerre entre Israël et le Hamas et l'invasion de l'Ukraine par la Russie, peuvent encore amplifier ces risques.

Les ralentissements économiques ont eu et peuvent continuer d'avoir un effet défavorable sur les ventes dans les secteurs du commerce de détail et de la restauration et de l'hôtellerie, ce qui pourrait entraîner une baisse des volumes de traitement des opérations de paiement et 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, nos clients du secteur de la restauration et de certains de nos marchés verticaux du commerce de détail œuvrent dans des secteurs extrêmement concurrentiels et très vulnérables 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 qui sont habituellement plus grands que ceux des entreprises en général.

Une détérioration de la conjoncture économique peut aussi avoir un effet défavorable sur les tiers, notamment les fournisseurs et les partenaires, avec lesquels nous sommes en relation et dont nous dépendons pour exercer nos activités et développer notre entreprise. La conjoncture économique incertaine et défavorable peut également entraîner une augmentation des radiations de nos créances clients, ainsi que des remboursements et des rétrofacturations, ou des pertes éventuelles en lien avec notre programme d'avances de fonds aux commerçants, ce qui peut avoir un effet négatif sur nos activités.

Une gestion inefficace et inefficente de notre croissance pourrait nuire à notre entreprise.

La croissance 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 au cours des dernières années 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 données transmises 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.

Pour soutenir notre croissance, nous prévoyons engager des dépenses de vente et de marketing afin d'augmenter les ventes de notre plateforme et de mieux faire connaître notre marque, ainsi que des dépenses en matière de recherche et de développement afin d'accroître la fonctionnalité de notre plateforme et d'introduire des modules et des fonctions supplémentaires connexes. Une partie importante de

nos investissements dans nos activités de vente et de marketing et de recherche et développement précédera les bénéfices tirés de ces investissements, et nous ne pouvons être certains que nous recevrons un retour adéquat sur nos investissements.

Notre croissance a exercé et continuera probablement à exercer une pression considérable sur nos ressources gestionnaires, administratives, opérationnelles, financières et autres ressources. Nous entendons poursuivre le développement général de notre entreprise, 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 et 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, une grande partie de nos employés sont chez nous depuis moins de deux ans et plusieurs travaillent à distance. À mesure que nous nous développons, nous devons intégrer, former et motiver efficacement des employés, dont certains sont basés à l'étranger et certains se joignent à nous à la suite de nos acquisitions. 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 à garder du personnel, à obtenir d'aussi bons résultats qu'actuellement ou à exécuter notre stratégie de manière efficace et efficiente.

De plus, certains de nos indicateurs clés de croissance sont calculés à l'aide de données internes de l'entreprise basées sur l'activité que nous mesurons sur notre plateforme et peuvent être compilés à partir de systèmes multiples, y compris des systèmes développés à l'interne ou acquis dans le cadre de nos acquisitions. Il existe des défis et des limites inhérents à la mesure de notre activité à l'échelle mondiale, et les méthodologies utilisées pour calculer nos indicateurs clés requièrent un certain jugement. Nous revoyons régulièrement nos processus de calcul de ces indicateurs clés, et nous pouvons à l'occasion procéder à des ajustements pour améliorer leur précision ou leur pertinence. En outre, au fur et à mesure que nos activités se développent, nous avons révisé dans le passé et pourrions réviser à l'avenir les indicateurs communiqués ou cesser de les utiliser si nous déterminons qu'ils ne sont plus des mesures appropriées de notre rendement. Si les investisseurs ne considèrent pas que nos indicateurs communiqués reflètent précisément notre entreprise ou s'ils ne sont pas d'accord avec nos méthodologies, cela pourrait nuire à notre réputation et avoir une incidence négative sur notre entreprise.

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, des employés expérimentés dans la conception et le développement de logiciels et de services liés à Internet, ainsi que des employés possédant des compétences dans les technologies émergentes comme l'intelligence artificielle, sera essentielle à notre succès futur. La demande et la concurrence pour ce personnel hautement compétent sont élevées. De plus, nous comptons en grande partie sur notre force de vente directe pour recruter de nouveaux clients et accroître les ventes aux clients existants. La concurrence visant le personnel commercial possédant les compétences et les connaissances techniques dont nous avons besoin est grande. La croissance de nos produits d'exploitation dépendra en grande partie de notre capacité à recruter, à former et à fidéliser un nombre suffisant de professionnels des ventes en vue de soutenir notre croissance. Notre incapacité à recruter, à former et à fidéliser un nombre suffisant de professionnels des ventes qualifiés et efficaces pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

La persistance du travail à distance ou selon un modèle de travail hybride pourrait avoir un impact négatif sur notre capacité à recruter, maintenir en poste et motiver les talents. Au cours de l'exercice 2024, nous avons utilisé un modèle de travail hybride, mais nous continuons d'offrir des arrangements de travail souples dans certaines circonstances dans l'ensemble de notre Société. Nous pourrions encore avoir des difficultés à embaucher et à fidéliser nos employés en raison du recours à un modèle de travail hybride.

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 fluctuation du dollar canadien, de l'euro, de la livre sterling britannique, du dollar néo-zélandais, du franc suisse ou du dollar australien 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, faire augmenter le coût d'embauche d'un personnel compétent et nuire à notre capacité de maintenir en poste du personnel compétent, d'autant plus que notre main-d'œuvre se mondialise de plus en plus. Nos efforts pour maintenir en poste et former les employés peuvent également entraîner des dépenses supplémentaires importantes, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur notre rentabilité. 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. Les employés qui quittent la Société pourraient décider d'entrer au service d'un concurrent ou encore de rivaliser avec nous. Les territoires dans lesquels nous exerçons nos activités, notamment les États-Unis et le Canada, ont récemment proposé ou adopté des lois qui restreignent l'utilisation d'ententes de non-concurrence et d'arrangements semblables. Si nous ne sommes pas en mesure de respecter les changements apportés aux lois, cela pourrait nous exposer à des mesures d'exécution de la part des autorités de réglementation, à des litiges ou à d'autres responsabilités. En outre, le fait de ne pas pouvoir interdire aux employés qui quittent la Société de fournir des renseignements confidentiels à des concurrents pourrait compromettre nos activités et nos résultats d'exploitation.

Dans le cadre de notre programme de rémunération global, nous avons émis dans le passé, et nous prévoyons continuer à émettre, des options, des unités d'actions subalternes 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 les frais de rémunération fondée sur des actions 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. Nos mécanismes de rémunération, comme nos programmes d'attribution de titres de capitaux propres, pourraient ne pas toujours réussir à attirer de nouveaux employés et à maintenir en poste et motiver nos employés actuels, et nous avons accordé et pourrions devoir accorder des attributions supplémentaires ou offrir d'autres formes de rémunération pour attirer et maintenir en poste du personnel hautement qualifié. Le cours de nos actions à droit de vote subalterne a été, et continuera vraisemblablement à être, volatil, il fluctue en réponse à divers facteurs et il peut ne pas augmenter. Si la valeur perçue de nos attributions de titres de capitaux propres diminue pour ces raisons ou pour d'autres, cela peut nuire à notre capacité d'attirer et de maintenir en poste du personnel hautement qualifié.

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, et à innover et à proposer de nouvelles solutions, 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, le soutien, la conception, la sécurité et l'évolutivité de notre plateforme, et à innover et à proposer de nouvelles solutions.

Nous nous attendons à ce que de nouveaux services et de nouvelles technologies continuent d'émerger et d'évoluer dans nos secteurs, notamment en ce qui concerne les systèmes de PDV, le commerce électronique, les marchés en ligne, les réseaux de fournisseurs, les données, l'intelligence artificielle, les solutions de paiement et les autres solutions financières. D'autres changements potentiels se profilent également à l'horizon, notamment les paiements en temps réel, les paiements sans contact, les chaînes de blocs, les cryptomonnaies et la segmentation en unités, qui remplacent 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 solutions financières sur mesure 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, ou nous pourrions ne pas adopter suffisamment rapidement des solutions et pratiques novatrices, comme les outils d'intelligence artificielle, dans le cycle de vie de développement de nos logiciels. 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. L'amélioration et le renforcement continus 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, ainsi que de l'exactitude de nos estimations concernant les marchés que nous visons pour cette amélioration ou cette nouvelle solution. 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 significatifs. L'amélioration et le renforcement de la fonctionnalité, la productivité, la fiabilité, la conception, le soutien, 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, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière en souffriront.

Nos solutions de paiement nous assujettissent 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.

Nos activités dépendent de notre capacité à faciliter l'acceptation de cartes par nos clients et cette capacité est fournie par les réseaux de cartes de paiement. Nous ne pouvons pas accéder directement aux réseaux de cartes de paiement qui permettent l'acceptation des cartes de paiement. Par conséquent, nous devons compter sur des banques et des processeurs de paiements pour traiter les transactions en notre nom. Les réseaux de cartes de paiement et nos processeurs de paiements nous obligent à nous conformer aux règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement.

Notre intention de tirer profit du succès de nos solutions de paiement, qui est au cœur de notre stratégie de croissance, nous expose à un certain nombre de risques liés au traitement des paiements au moyen de notre plateforme, notamment :

- les commissions d'interchange et d'autres frais peuvent faire augmenter nos frais d'exploitation;
- les exploitants de réseaux de cartes de paiement peuvent conclure des règlements ou des conventions, y compris avec des entités gouvernementales, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les prix que nous sommes en mesure d'offrir à nos clients et sur nos marges;
- les exploitants de réseaux de cartes de paiement peuvent imposer des règles concernant le traitement des paiements, comme des règles sur les frais supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les prix que nous sommes en mesure d'offrir à nos clients et sur nos marges;
- nos processeurs de paiements peuvent mettre fin à leurs relations 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 processeurs de 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, accaparer l'attention de la direction et détourner d'autres ressources;

- les fraudes et autres activités illégales ou interdites possibles de nos clients, de leurs consommateurs, de développeurs, d'employés ou de tiers pourraient nous faire encourir une responsabilité, d'autant plus qu'une partie importante de notre VTB est traitée par le biais du commerce électronique;
- les éventuels rétrofacturations et frais impayés par nos clients dont nous devons supporter la perte;
- 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 ou le vol d'autres renseignements personnels, 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.

Nos processeurs de paiements nous obligent à nous conformer aux règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement, aux règlements conclus par les exploitants de réseaux de cartes de paiement et aux règles imposées par les banques. Nous nous sommes engagés à rembourser à nos processeurs de paiements et aux banques 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 réseaux de cartes de paiement ont le pouvoir discrétionnaire de conclure des règlements ou des conventions, y compris avec des entités gouvernementales, qui ont des conséquences sur les réseaux de cartes de paiement que nous et nos clients utilisons. Les règlements ou conventions conclus par les réseaux de cartes de paiement peuvent entraîner une augmentation des frais pour nous et nos clients, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation. Les réseaux de cartes de paiement ont également le pouvoir discrétionnaire d'établir et d'interpréter les règles sur les cartes et d'autres règles peuvent être ajoutées par les banques. Les règles d'exploitation des réseaux de cartes de paiement sont établies par leurs conseils d'administration, qui peuvent être influencés par les émetteurs de cartes, et certains de ces émetteurs sont nos concurrents relativement à ces services de traitement. De nombreuses banques vendent directement ou indirectement des services de traitement aux commerçants en concurrence directe avec nous. Ces banques pourraient tenter, en raison de leur influence sur les réseaux, de modifier les règles ou les politiques des réseaux au détriment des non-membres, y compris certaines de nos entreprises. 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 règles adoptées par les réseaux de cartes de paiement ou les règlements qu'ils ont conclus, nous pourrions manquer à nos obligations contractuelles envers nos processeurs de paiements, nos banques, 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 pourrions être soumis à une grande diversité de lois, de règlements et de règles à l'échelle mondiale qui régissent le traitement des paiements, notamment les règles de la National Automated Clearing House Association, la *Loi sur les activités associées aux paiements de détail* au Canada, diverses règles sur les frais supplémentaires et autres règles régissant 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, les obligations en matière de divulgation des contrats, le change, la lutte contre le blanchiment d'argent, les lois contre la corruption, le financement antiterrorisme, la protection des données et de la vie privée, les services bancaires, les sanctions et les restrictions sur les contrôles à l'exportation et à l'importation. Selon la manière dont notre plateforme et nos autres solutions clients évolueront, et à mesure que nous déploierons nos solutions de paiement 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 être coûteux 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 nous continuerons de nous concentrer sur l'adoption de nos solutions de paiement par l'ensemble de nos clients, nous devrons redoubler d'efforts pour les évaluer et les surveiller et pour établir si les opérations que nous traitons pour leur compte sont légitimes. Nos solutions ont été et pourraient être utilisées pour traiter des opérations illégitimes et, le cas échéant, 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 peuvent nous rendre passibles d'enquêtes ou de mesures répressives de la part des autorités gouvernementales et réglementaires, et peuvent nous empêcher de satisfaire à nos obligations contractuelles envers nos partenaires tiers, ce qui pourrait nous amener à manquer à nos obligations. 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 contourner nos processus d'approbation et nos autres efforts visant à atténuer le risque de fraude et peuvent faire perdre beaucoup d'argent à nos clients – sommes que nous avons été et que nous pourrions être tenus d'absorber. 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. Notre entreprise actuelle, les changements dus à l'incertitude macroéconomique, ainsi que la croissance nationale et internationale prévue, continueront d'exiger beaucoup d'efforts de gestion des risques et de conformité, et nous devons continuer à embaucher des personnes expérimentées pour gérer nos risques et développer et améliorer notre infrastructure, nos techniques et nos processus de gestion des risques existants. Plus le nombre de clients utilisant nos services augmentera au fil du temps, plus nous risquerons 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'entreprises 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.

Nous avons été 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 et nous continuerons de l'être. 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, et il devient de plus en plus élevé à mesure qu'une plus grande partie de notre VTB est traitée par le biais des solutions de commerce électronique. De plus, les rétrofacturations sont généralement plus fréquentes en période de ralentissement économique du fait que certains clients deviennent insolvables ou font faillite ou sont par ailleurs incapables de respecter leurs engagements à l'égard de biens ou de services. En outre, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement mondiale et les pénuries ont nui et pourraient continuer de nuire à la capacité des clients de livrer des biens et des services ou de les livrer à temps, ce qui accroît le risque de rétrofacturation. 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.

Nous sommes soumis à des risques supplémentaires liés à la disponibilité du capital pour financer les clients, à la capacité de nos clients à générer des ventes pour payer les comptes clients, aux conditions macroéconomiques générales, aux risques liés aux lois et aux règlements et au risque de fraude.

Pour compléter encore davantage nos principales solutions infonuagiques, nous offrons un programme d'avances de fonds aux commerçants, Lightspeed Capital. Ce programme fournit des avances de fonds aux commerçants admissibles et est conçu pour les aider à faire croître l'ensemble de leurs activités et à gérer leur trésorerie. Les commerçants utilisent les avances de fonds pour gérer leurs flux de trésorerie, acheter des stocks et investir notamment dans la commercialisation. Ces programmes d'avance de fonds aux commerçants sont exposés à des risques supplémentaires. Nous dépendons de certains partenaires tiers pour rendre opérationnelles les avances de fonds des commerçants. De plus, si nous ne pouvons pas nous procurer du capital pour financer les avances destinées à nos clients, nous pourrions devoir réduire la disponibilité de ce service ou cesser de l'offrir. Un déclin de la situation macroéconomique pourrait entraîner une diminution du nombre de nos clients admissibles à une avance ou augmenter le risque de fraude ou de non-paiement. Si un plus grand nombre de nos clients mettent fin à leurs activités, subissent une baisse de leurs ventes ou commettent des fraudes, y compris en contournant nos processus d'approbation, il nous sera plus difficile d'obtenir les comptes clients que nous avons achetés par le biais d'avances de fonds aux commerçants ou d'obtenir le remboursement des avances de fonds consenties aux commerçants. En outre, notre incapacité à prédire de façon exacte les probabilités de règlement en temps opportun des avances de fonds consenties aux commerçants pourrait nuire considérablement à notre entreprise. Les avances de fonds consenties aux commerçants sont généralement des obligations non garanties qui ne sont pas assorties d'un cautionnement ou d'une assurance. Notre incapacité à gérer correctement les risques liés aux versements d'avances de fonds aux clients pourrait nuire considérablement à notre entreprise.

L'environnement juridique et réglementaire nous expose également au risque lié aux programmes d'avance de fonds que nous offrons ou que nous pouvons offrir, et ces risques augmentent avec notre présence dans de nouvelles régions. Par exemple, au cours de l'exercice 2024, nous avons commencé à proposer Lightspeed Capital en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Belgique. Les lois et règlements régissant les avances de fonds aux commerçants continuent d'évoluer. Si des modifications sont apportées aux lois et aux règlements et portent sur l'autorisation des avances de fonds aux commerçants ou sur d'autres exigences touchant ces avances, nos coûts pourraient augmenter ou nous pourrions décider d'interrompre totalement ou partiellement le programme d'avance de fonds aux commerçants, et nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir gravement.

Nous avons l'intention de continuer à chercher d'autres produits, modèles, structures et marchés afin d'avancer des fonds ou des capitaux à nos commerçants. Certains de ces modèles, structures ou marchés peuvent exiger, ou être considérés comme exigeant, des procédures, des partenariats, des licences, des approbations des autorités de réglementation ou des capacités supplémentaires. Notre incapacité à évoluer de cette façon, notre exposition à des exigences qui ne sont pas réalisables ou que nous ne pouvons pas respecter découlant de ces nouveaux produits, modèles, structures ou marchés, ou de nouveaux règlements ou de nouvelles interprétations des règlements existants, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la croissance et le succès futurs de notre programme d'avance de fonds aux commerçants.

Nos résultats d'exploitation sont soumis à des fluctuations saisonnières.

Nos produits d'exploitation tirés des transactions sont en corrélation directe avec la valeur totale en dollars des transactions traitées par le biais de notre plateforme. Nous sommes d'avis que les produits d'exploitation tirés des transactions constitueront encore une proportion croissante de la composition totale de nos produits d'exploitation en raison de l'adoption continue par nos clients de nos solutions de paiement. Nous nous attendons à ce que nos résultats trimestriels reflètent de plus en plus un caractère saisonnier. Nous nous attendons à ce que, de manière générale, nos produits d'exploitation continuent d'afficher une corrélation accrue avec notre VTSPB. Par conséquent, nous sommes d'avis que notre entreprise pourrait continuer à devenir plus saisonnière dans l'avenir et que les tendances historiques de notre entreprise pourraient ne pas être un indicateur fiable de notre rendement futur. Les fluctuations des résultats trimestriels peuvent avoir une incidence importante et défavorable sur la prévisibilité de nos activités ainsi que sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

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 notre position concurrentielle 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 des services connexes, y compris 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 Société, portant par exemple sur la qualité et la fiabilité de notre plateforme, nos pratiques de protection des renseignements personnels et de sécurité, les modifications de nos produits, les modalités de service ou les tarifs de nos services de traitement des paiements, la présentation de notre information financière, les litiges en cours ou imminents, l'activité réglementaire ou les actes de nos partenaires ou clients, pourrait porter sérieusement atteinte à notre réputation, même si elle est fausse ou trompeuse ou encore inexacte. 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 dans 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 négative ou d'accusations semblables à l'avenir, ce qui pourrait être coûteux et chronophage, accaparer l'attention de la direction, nuire à notre capacité d'embaucher, de maintenir en poste et de motiver un personnel compétent, 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. Le succès de nos efforts de promotion de la marque dépend en partie de notre visibilité sur les plateformes publicitaires de tiers, et des changements dans la façon dont ces plateformes fonctionnent ou dans leurs modalités ou leurs pratiques d'utilisation des données pourraient rendre le marketing et la promotion de notre plateforme et de notre marque plus coûteux et plus difficiles. La commercialisation de notre marque entraîne de fortes dépenses. 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.

Un nombre limité de fournisseurs nous fournit une partie de la technologie que nous offrons sur Lightspeed Payments et/ou sur d'autres produits de paiement.

Pour offrir à nos clients des solutions de paiement, nous avons conclu diverses ententes de traitement des paiements, notamment avec Stripe, Inc. et ses filiales (collectivement, « **Stripe** »), avec Adyen N.V. (« **Adyen** ») et avec PayPal, Inc. (« **PayPal** »). De plus, certaines de nos solutions de paiement pour les clients que nous avons acquis sont offertes aux termes d'ententes de traitement des paiements intervenues avec First Data Corporation (« **First Data** »). Ces ententes sont d'une grande importance pour Lightspeed Payments et/ou nos autres produits de paiement, et toute interruption ou difficulté de Stripe, d'Adyen, de PayPal ou de First Data ou de leurs services respectifs pourrait nuire à notre réputation, à nos résultats d'exploitation et à nos résultats financiers. Si l'un de ces fournisseurs devait mettre fin à sa relation avec nous, ou si nos relations avec ces fournisseurs devaient prendre fin pour un motif quelconque, la recherche et l'intégration à notre écosystème 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 et/ou de nos autres produits de paiement aurait un impact négatif sur nos produits d'exploitation, 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.

Nous vendons maintenant nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée. Nous croyons que les paiements unifiés constituent la meilleure expérience pour les clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, en rationalisant le soutien et la facturation et en offrant aux clients des possibilités accrues de se prévaloir de fonctionnalités de produits innovantes. Nous appuyons nos clients en leur offrant du matériel gratuit, installé sans frais, en les aidant à racheter leurs contrats et en leur offrant des tarifs concurrentiels. Grâce à cette initiative, nos clients admissibles, nouveaux ou existants, doivent maintenant adopter nos solutions de paiement. Bien que nous croyions que la proposition d'une plateforme tout-en-un complète qui inclut la fonctionnalité de traitement des paiements ainsi que toutes les autres fonctionnalités de notre plateforme offre à nos clients des avantages importants par rapport à des solutions de PDV distinctes, certains clients potentiels ou existants pourraient ne pas vouloir utiliser nos services de traitement des paiements ou quitter leurs fournisseurs actuels de traitement des paiements. Nous sommes limités dans notre capacité à faire adopter notre solution de paiement unifiée par certains clients en raison des modalités et des conditions de partenariats que nous avons conclus avec des services de traitement des paiements tiers. En outre, nos partenaires tiers ont allégué dans le passé et pourraient alléguer à l'avenir que nous avons incorrectement interagi avec certains clients ou que nous n'avons pas respecté nos obligations contractuelles envers eux. Une telle allégation pourrait nuire à notre réputation et à notre marque et nous exposer davantage à un risque de litige ou à d'autres responsabilités, ce qui serait coûteux et chronophage, accaparerait l'attention de la direction et nuirait à notre capacité de vendre nos solutions de PDV et de paiement ensemble comme une seule offre unifiée.

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 partenaires stratégiques et nos fournisseurs de services et autres fournisseurs, nos développeurs de logiciels, nos développeurs d'applications, nos concepteurs de thèmes, nos sources de référence, nos revendeurs, nos processeurs de paiements, nos partenaires d'installation, nos fournisseurs de solutions et de technologie liées à l'intelligence artificielle, nos fournisseurs de canaux de vente en ligne, nos intégrateurs de systèmes 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 nos clients, si bien que nous risquons de perdre ces clients si ces tiers ne s'acquittent pas de leurs obligations contractuelles, notamment en cas de défaillance commerciale de leur part. 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. En particulier, nous faisons affaire avec un nombre limité de fournisseurs de services d'hébergement en nuage. 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. Nous dépendons également de l'interopérabilité de notre plateforme avec les appareils mobiles et les tablettes de tiers, ainsi qu'avec leurs systèmes d'exploitation respectifs, les navigateurs Web et les magasins d'applications que nous ne contrôlons pas. 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. Les partenaires peuvent également imposer des restrictions supplémentaires sur la capacité de tiers comme Lightspeed et nos clients à accéder aux données de leurs consommateurs ou à les utiliser. 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 que nos clients souhaitent avoir ou dont ils 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 les produits et services que nous offrons 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.

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'elle utilise pour fournir ce service. Nous avons également investi dans des expériences de soutien à la clientèle personnalisées pour les clients ayant des besoins complexes et affichant un VTB élevé. De plus, nous avons une équipe de soutien assez importante procurée par des fournisseurs tiers situés en Afrique du Sud et aux Philippines.

Le nombre et la complexité de nos clients ont augmenté au fil du temps, ce qui exerce une pression supplémentaire sur notre organisation de soutien. Afin de répondre à ces besoins, nous nous sommes appuyés dans le passé et nous continuerons de nous appuyer, pour résoudre les questions courantes ou fréquemment posées, sur le soutien à la clientèle libre-service, qui vient épauler nos propres équipes de soutien à la clientèle. Si nous sommes incapables d'offrir un soutien à la clientèle efficace et efficient à l'échelle de l'entreprise, y compris grâce au soutien libre-service ou en tirant parti de technologies en évolution comme l'intelligence artificielle, notre capacité à prendre de l'expansion pourrait être compromise et du personnel de soutien supplémentaire pourrait être requis, ce qui pourrait affaiblir nos marges et nos résultats d'exploitation.

Si nous ou nos prestataires de services ne réussissons pas à maintenir un service à la clientèle d'une haute qualité constante, notamment en procurant une expérience de soutien à la clientèle personnalisée pour les clients ayant des besoins complexes et affichant un VTB élevé, 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, particulièrement ceux correspondant à notre profil de client idéal, 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.

Nos décisions en matière de prix pourraient ne pas donner les résultats attendus et nuire à notre capacité d'attirer de nouveaux commerçants et de conserver les commerçants existants.

Nous modifions nos modèles de tarification à l'occasion et prévoyons le faire de nouveau. Ces changements pourraient ne pas donner les avantages escomptés à l'égard de nos activités et de nos résultats financiers et ils pourraient également inciter des commerçants à ne plus utiliser nos produits et nos services. Si nos modèles de tarification ne sont pas optimaux, nos solutions pourraient être moins rentables. Nos décisions en matière de prix pourraient en outre toucher les types de commerçants qui adoptent nos plans et avoir une incidence négative sur nos produits d'exploitation globaux. De plus, nos commerçants pourraient être sensibles aux changements apportés à nos modèles de tarification compte tenu de prix offerts par des concurrents. Nos décisions en matière de prix pourraient donc entraîner une perte de part de marché et nous pourrions éventuellement devoir réduire nos prix, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation, notre marge brute, notre rentabilité, notre situation financière et nos flux de trésorerie.

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 de nos données, ou 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 nos plateformes sont conçues pour prévenir et limiter les atteintes à la sécurité, mais elles pourraient ne pas fonctionner comme prévu ou ne pas suffire à protéger nos réseaux internes et nos plateformes contre certaines attaques. En outre, les incidents peuvent provenir des sites Web ou des systèmes de nos partenaires, qui peuvent ensuite être exploités pour accéder à nos sites Web ou à nos systèmes, ce qui peut nous empêcher d'identifier une attaque et d'en atténuer les effets avec succès. Les auteurs de menace modifient rapidement les technologies utilisées pour saboter les réseaux sur lesquels les données sont conservées ou transmises ou pour y accéder sans autorisation. 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. Même si nous avons mis sur pied des plans de reprise après une cyberattaque pour nous aider à catégoriser ces attaques et y réagir, rien ne garantit que les mesures prévues par ce plan seront adéquates en toutes circonstances ni qu'elles seront efficaces pour atténuer les effets de ces attaques ou pour nous permettre de nous en remettre. Même si nous disposons d'une couverture d'assurance, cette couverture pourrait ne pas suffire à nous protéger ou à couvrir toutes les dettes que nous pourrions engager.

L'enregistrement et l'utilisation par nos clients de données qui leur permettent d'exploiter leurs entreprises et de fournir des services à leurs 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, leurs employés et les consommateurs. 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, nos partenaires et les personnes sur lesquelles nos clients 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 ont été et pourraient 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 services. Étant donné que les techniques utilisées pour lancer les attaques par DDoS évoluent, nous pourrions être incapables de mettre en œuvre des mesures de prévention suffisantes ou de mettre fin aux attaques par DDoS ou aux violations de sécurité au moment où elles se produisent. 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 de tiers par logiciels malveillants, virus, rançongiciels, extorsion, piratage et hameçonnage de même que les incidents de piratage psychologique sont fréquents dans notre secteur. Nous avons fait l'objet de ces types d'attaques et d'atteintes à la sécurité dans le passé et nous pourrions en subir de nouvelles à l'avenir. Par exemple, au cours de l'exercice 2024, nous avons été la cible de tentatives fréquentes d'hameçonnage et de DDoS. 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.

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. Si ces tiers ne respectent pas des pratiques suffisantes de sécurité des données, ou en cas d'atteinte à leurs réseaux, nos données et celles de nos clients pourraient être consultées, utilisées ou divulguées de manière inappropriée. Il se peut également que des auteurs de menace 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. Nous sommes d'avis que notre visibilité accrue, la taille de notre clientèle et la quantité croissante de renseignements confidentiels que nous traitons font de nous une cible de plus en plus visée par ce type d'atteintes et d'attaques. Cette

menace pourrait s'intensifier en cas de cyberattaques de représailles découlant d'événements géopolitiques comme l'invasion de l'Ukraine par la Russie. 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 les consommateurs de nos clients par le biais des applications Web et mobiles intégrées à Lightspeed. Si ces tiers 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.

Certains territoires 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 ou autres 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, les systèmes de nos centres de données de tiers et les systèmes de nos partenaires de paiement ou d'autres fournisseurs de services sont exposés à des interruptions de service causées notamment 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 une autre agitation géopolitique, une cyberattaque ou une perturbation des systèmes, un virus informatique, un logiciel malveillant, un rançongiciel ou autres événements. 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 de service nuisibles aux activités de nos clients et à notre entreprise.

De plus, à titre de fournisseur de solutions de paiement et de services financiers, 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 connu une augmentation importante du VTSPB au cours des dernières années et nous prévoyons que la croissance se poursuivra au cours des prochaines années; cependant, malgré la mise en œuvre de modifications architecturales visant à garantir une capacité de traitement future suffisante sur notre plateforme de paiements, celle-ci pourrait à l'avenir atteindre les limites du nombre de transactions qu'elle est en mesure de traiter, ce qui entraînerait un délai de traitement plus long, voire des interruptions de service. Les efforts que nous déployons pour préserver une capacité de traitement future suffisante prennent beaucoup de temps, comportent des risques techniques importants et peuvent détourner nos ressources des nouvelles caractéristiques et produits, et rien ne garantit que ces efforts seront couronnés de succès. En outre, tout effort visant à étendre davantage la plateforme ou à en accroître la complexité pour gérer un plus grand nombre de transactions ou des transactions plus complexes pourrait entraîner des problèmes de performance, notamment des interruptions de service. Le défaut d'accroître adéquatement notre plateforme de paiements pourrait par conséquent avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

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 d'une ou de plusieurs de nos solutions. 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 fonctionnalités 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 fonctionnalités 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 considérablement à notre entreprise. Malgré toutes les précautions que nous pouvons prendre, si notre siège ou les centres de données de nos fournisseurs de services 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 ne souscrivons pas d'assurance suffisante pour nous indemniser des lourdes pertes éventuelles qui pourraient découler de perturbations de nos services.

Des interruptions ou d'autres problèmes dans le bon fonctionnement ou la mise à niveau de nos systèmes informatiques pourraient perturber nos activités.

Nos systèmes informatiques nécessitent des modifications, des mises à niveau et des remplacements périodiques qui nous exposent à des coûts et des risques, notamment une perturbation potentielle de notre structure de contrôle interne, des dépenses d'investissement importantes, des frais d'administration et d'exploitation supplémentaires, la rétention de personnel suffisamment qualifié ou d'entreprises externes pour implanter et exploiter des systèmes existants ou nouveaux, l'accaparement de l'attention de la direction d'autres aspects de nos activités, et les autres risques et coûts liés aux retards ou aux difficultés lors de la transition vers des systèmes informatiques nouveaux ou modifiés, ou à l'intégration de systèmes informatiques nouveaux ou modifiés dans notre infrastructure technique actuelle.

Nous améliorons continuellement nos systèmes informatiques, y compris les systèmes des entreprises que nous avons acquises, systèmes que nous avons intégrés aux nôtres à des degrés divers. L'implantation de nouveaux systèmes informatiques est complexe et coûteuse en temps et en argent. Si nous ne parvenons pas à implanter en temps voulu et avec succès de nouveaux systèmes informatiques, ou à réaliser des améliorations ou des mises à niveau des systèmes informatiques existants ou intégrés, ou si ces systèmes informatiques ne fonctionnent pas comme prévu, cela pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, nos contrôles internes (y compris le contrôle interne à l'égard de l'information financière), les résultats d'exploitation et la situation financière.

Nous dépendons fortement de nos systèmes informatiques pour gérer nos diverses activités commerciales et notre conformité réglementaire. Notre infrastructure technique a subi et pourrait subir des dommages ou des interruptions en raison de diverses sources, notamment des pannes de courant, des pannes informatiques, des pannes de télécommunications, des fraudes, des virus informatiques, des atteintes à la cybersécurité, du vandalisme, des conditions météorologiques extrêmes, des catastrophes, des conflits militaires ou politiques, du terrorisme et des erreurs humaines. Si nos systèmes informatiques sont endommagés, ne fonctionnent pas correctement, ou sont autrement compromis ou rendus indisponibles, il se peut que nous devions engager des coûts importants pour les réparer ou les remplacer, et nous pourrions subir des pertes de données critiques et des interruptions ou des retards dans notre capacité à exécuter des fonctions importantes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

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 informations est compromise ou perçue ainsi ou si ces informations sont consultées sans autorisation ou perçues ainsi, 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 leurs consommateurs. 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, et d'événements ou de situations à la suite desquels ces renseignements ont été ou pourraient être divulgués par suite d'une erreur humaine ou d'une malversation. La diffusion ou l'accès illicite ou involontaire 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. Le cadre réglementaire au Canada, aux États-Unis, en Europe et dans plusieurs autres territoires 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. De nombreuses lois et de nombreux règlements, y compris la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (Canada), la *Loi 25* (Québec), le Règlement général sur la protection des données de l'Union européenne (RGPD), le règlement du Royaume-Uni intitulé *General Data Protection Regulation*, la loi de la Californie intitulée *Consumer Privacy Act*, dans sa version modifiée par la loi de la Californie intitulée *Consumer Privacy Rights Act*, la loi de la Virginie intitulée *Consumer Data Protection Act*, la loi du Colorado intitulée *Privacy Act*, la loi du Connecticut intitulée *Data Privacy Rights Act* et la loi de l'Utah intitulée *Consumer Privacy Act* énoncent des exigences détaillées concernant la collecte, l'utilisation, la communication, le transfert, la protection et la conservation des données personnelles et l'octroi à des personnes de certains droits concernant leurs données personnelles.

Des lois étatiques américaines similaires entreront en vigueur en 2024, tandis que d'autres ont été proposées dans d'autres États américains et au niveau fédéral, ce qui trahit une tendance au resserrement des lois sur la protection de la vie privée aux États-Unis. Ces lois pourraient imposer des obligations contradictoires, ce qui pourrait compliquer la conformité. Les restrictions imposées par ces lois pourraient également nuire à la capacité de nos commerçants de vendre ou de commercialiser leurs produits comme ils le voudraient ou nuire à nos efforts de développement de produits, ce qui pourrait compromettre nos résultats d'exploitation.

Bon nombre de ces lois et règlements prévoient notamment des sanctions élevées. Par exemple, la *Loi 25* du Québec prévoit des sanctions allant jusqu'à 25 millions de dollars canadiens ou, si ce montant est plus élevé, 4 % du chiffre d'affaires mondial pour les infractions graves. Les amendes pour certaines violations du RGPD et du RGPD du Royaume-Uni varient entre 10 millions d'euros ou 8,7 millions de livres, et 20 millions d'euros ou 17,5 millions de livres ou, si ces montants sont plus élevés, entre 2 % et 4 % du chiffre d'affaires annuel mondial.

De plus, la violation des lois sur la cybersécurité et la protection des données peut entraîner des enquêtes réglementaires, une atteinte à la réputation, une ordonnance de modifier le traitement des données ou d'y mettre fin, des avis d'application et/ou des avis d'évaluation (en vue d'un audit obligatoire). Nous pouvons aussi faire l'objet de poursuites civiles, y compris des actions collectives (lorsque des particuliers ont subi un préjudice), qui pourraient nécessiter le versement d'indemnités ou de dommages-intérêts substantiels, et entraîner des coûts connexes, le détournement de ressources internes et une atteinte à notre réputation.

Nous sommes également assujettis aux dispositions sur les témoins et le marketing électronique des lois sur la protection de la vie privée de l'Union européenne et du Royaume-Uni, qui sont en constante évolution. Dans l'Union européenne et au Royaume-Uni, les autorités de réglementation insistent de plus en plus sur la conformité aux exigences dans le secteur de la publicité comportementale en ligne, et les lois nationales actuelles qui mettent en œuvre la directive « vie privée et communications électroniques » seront vraisemblablement remplacées par un règlement de l'UE appelé règlement « vie privée et communications électroniques », qui augmentera de manière substantielle les amendes en cas de non-respect. Dans l'Union européenne et au Royaume-Uni, le consentement éclairé est requis pour l'installation d'un témoin ou d'une technologie similaire sur l'appareil d'un utilisateur et pour le marketing électronique direct. Le RGPD impose aussi des conditions à l'obtention d'un consentement valide, comme l'interdiction d'obtenir le consentement au moyen d'une case préalablement cochée et l'obligation d'obtenir un consentement distinct pour chaque type de témoin ou de technologie similaire. Bien que le libellé du règlement « vie privée et communications électroniques » soit toujours en préparation, des décisions récentes d'un tribunal et d'autorités de réglementation européens, une directive récente des autorités de réglementation et une campagne récente d'un organisme à but non lucratif ont eu pour effet d'attirer l'attention sur les témoins et les autres technologies de suivi. Si les autorités de réglementation continuent à appliquer l'approche stricte prévue dans la directive récente, cela pourrait entraîner des coûts élevés, nécessiter des changements importants aux systèmes, limiter l'efficacité de nos activités de marketing, accaparer notre personnel informatique, nuire à nos marges, augmenter nos coûts et nous imposer des obligations supplémentaires. La réglementation des témoins et de technologies similaires et l'éventuelle diminution du recours aux témoins et aux technologies de suivi en ligne similaires pour identifier et possiblement cibler les utilisateurs pourraient mener à des restrictions plus larges et restreindre nos activités de marketing et de personnalisation et, de ce fait, miner nos efforts de compréhension de nos utilisateurs.

L'interprétation et l'application des lois susmentionnées sont souvent incertaines et ces lois pourraient être interprétées et appliquées d'une manière qui ne correspond pas à nos politiques et pratiques actuelles ou d'une manière qui nous oblige à modifier notre plateforme. Par ailleurs, les lois de certains territoires, 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 les consommateurs de nos clients au moyen de notre plateforme, nous serons de plus en plus visés par les lois sur la vie privée et les obligations contractuelles, 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 prenantes 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 personnels que nous recueillons et stockons, notamment par le biais de la 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 personnels. Les procédés utilisés pour obtenir un accès non autorisé aux réseaux sur lesquels les données sont conservées ou transmises ou pour y accéder sans autorisation changent fréquemment et deviennent de plus en plus sophistiqués. Par conséquent, nous et les tiers avec lesquels nous travaillons, y compris les fournisseurs de services auxquels nous faisons appel et les applications ou autres services tiers utilisés par nos clients, pouvons être incapables d'anticiper ces procédés, de détecter les attaques pendant de longues périodes ou de mettre en œuvre des mesures préventives adéquates. Si nos mesures de sécurité ne protègent pas convenablement les renseignements personnels, y compris les renseignements de carte de crédit que nous recueillons et transmettons, 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. De plus, même si nous souscrivons une assurance contre les risques liés à la cybersécurité que nous jugeons appropriée, 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 nuire à nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

De plus, parce que la sécurité des données est un facteur de concurrence essentiel dans notre secteur, nous pouvons faire des déclarations, dans nos déclarations et nos avis sur la protection des renseignements personnels et dans nos documents marketing, décrivant la sécurité de notre plateforme, y compris certaines mesures de sécurité que nous utilisons ou de fonctionnalités de sécurité intégrées à nos produits. Si l'une de ces déclarations est fausse, devient fausse ou est perçue comme étant fausse, même par suite de circonstances indépendantes de notre volonté, nous pourrions être assujettis à des réclamations, notamment des réclamations pour pratiques commerciales injustes ou trompeuses, présentées par la Federal Trade Commission des États-Unis ou par des autorités de réglementation étatiques, locales ou étrangères (comme une agence de protection des données de l'Union européenne) ou des plaideurs privés.

Nous pourrions devoir engager des coûts supplémentaires pour maintenir des moyens légitimes de transférer et recevoir des données à caractère personnel en provenance de pays européens, ou nous pourrions être incapables de maintenir de tels moyens légitimes.

Depuis l'invalidation du bouclier de protection des données UE-États-Unis en 2020, nous nous appuyons sur les clauses contractuelles types publiées par la Commission européenne pour réaliser des transferts de données à caractère personnel (au sens du RGPD) de nos employés, clients et utilisateurs européens de l'UE vers les États-Unis. Bien que la validité des clauses contractuelles types de l'UE ait été confirmée par la Cour de justice de l'Union européenne (la « CJUE ») et qu'une version révisée des clauses contractuelles soit entrée en vigueur en 2021, le recours aux clauses types concernant le transfert de données aux États-Unis pourrait faire l'objet d'une nouvelle contestation et les nouvelles directives publiées par le Comité Européen de la Protection des Données ont soulevé des doutes quant à leur adéquation. Même si nous utilisons les clauses révisées pour les nouveaux transferts de données visés, il n'est pas certain que tous nos partenaires et fournisseurs aient effectivement adopté les clauses révisées en temps voulu en ce qui concerne nos contrats existants. On ne sait pas encore si les clauses révisées peuvent s'appliquer à tous les types de transferts de données, particulièrement aux transferts à des entités non situées dans l'EEE qui sont assujetties au RGPD. Les nouvelles clauses contractuelles types de l'UE s'appliquent uniquement au transfert de données en dehors de l'EEE et non du Royaume-Uni. Le bureau de l'Information Commissioner du Royaume-Uni a publié sa propre convention de transfert international de données (*International Data Transfer Agreement*), qui fait office de convention de transfert autonome, ainsi qu'un addendum sur le transfert international de données (*International Data Transfer Addendum*), qui peut être annexé aux nouvelles clauses contractuelles types de l'UE pour couvrir les transferts de données en provenance du Royaume-Uni. Nous avons adopté ce mécanisme de transfert pour les nouveaux transferts de données visés et l'avons mis en œuvre pour les contrats existants visés et certains autres contrats et arrangements avec les fournisseurs. En outre, bien que la Commission européenne ait adopté une décision d'adéquation le 28 juin 2021 autorisant la poursuite du flux de données personnelles de l'Europe vers le Royaume-Uni, cette décision sera régulièrement réexaminée à l'avenir et pourra être révoquée si le Royaume-Uni s'écarte de ses lois actuelles de protection des données adéquates après le Brexit.

En juillet 2023, la Commission européenne a adopté une décision d'adéquation visant le remplacement du cadre de protection des données personnelles (le « CPDP ») UE-États-Unis par le bouclier de protection des données UE-États-Unis. Le gouvernement britannique a adopté une décision d'adéquation pour la prolongation au Royaume-Uni du CPDP et des discussions semblables sont nécessaires avec la Suisse en ce qui concerne le CPDP Suisse-États-Unis. Bien que Lightspeed ait une certification aux termes des trois régimes, la décision d'adéquation du CPDP pourrait être contestée, modifiée ou retirée. Nous nous attendons à ce que la complexité juridique actuelle et l'incertitude concernant les transferts internationaux de données à caractère personnel se poursuivent. Par conséquent, les clients européens actuels ou éventuels pourraient refuser d'utiliser nos produits ou être réticents à le faire, et nous pourrions juger nécessaire ou souhaitable d'apporter d'autres modifications à notre façon de traiter les données à caractère personnel des résidents européens, notamment au moyen d'arrangements pour entreposer et traiter ces données à l'extérieur des États-Unis.

Le cadre réglementaire applicable au traitement des données à caractère personnel de personnes provenant de l'Europe et du Royaume-Uni et les mesures que nous prenons en conséquence peuvent nous amener à assumer des responsabilités ou à supporter des coûts supplémentaires, ce qui pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. Les mesures répressives des autorités de protection des données pourraient entraîner des coûts substantiels et détourner nos ressources, accaparer l'attention de la direction et du personnel technique et nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Le développement de l'IA et son intégration à nos activités pourraient présenter des risques et des défis pour nos activités.

Nos partenaires et nous-mêmes avons intégré et continuerons d'intégrer à l'occasion des solutions d'intelligence artificielle, ou IA, à nos activités et notre entreprise. Comme beaucoup d'innovations, l'IA comporte des risques et des défis qui pourraient nuire à son développement, à son adoption et à son utilisation futurs, et, par conséquent, à nos activités. Si le contenu, les recommandations ou les analyses que les applications d'IA aident à générer sont, ou sont réputés être, déficients ou inexacts, nous pourrions être exposés à des risques sur le plan de la concurrence, à une responsabilité juridique ou financière éventuelle et à une atteinte à notre réputation. L'emploi d'applications d'IA peut également entraîner des incidents de cybersécurité ou de protection de la vie privée. Tout incident de ce genre découlant de notre utilisation d'applications d'IA pourrait nuire à nos activités. De plus, l'IA peut poser de nouveaux enjeux éthiques. Si le fait d'utiliser l'IA fait polémique, notre réputation pourrait être ternie ou nous pourrions faire face à d'autres responsabilités. En outre, compte tenu de la nouveauté de l'IA, les facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur l'IA, comme la réglementation gouvernementale et la demande du marché, sont incertains, et nos efforts de développement de produits pourraient être infructueux.

Nos concurrents ou d'autres tiers pourraient également intégrer l'IA à leurs produits et à leurs activités. Si ceux-ci adoptent l'utilisation de l'IA plus rapidement ou mieux que nous, notre capacité à rivaliser efficacement pourrait être compromise, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Notre entreprise est exposée aux risques que posent les activités internationales, notamment les ventes internationales, notre présence et l'usage de notre plateforme dans différents pays.

Actuellement, nos clients sont répartis dans plus d'une centaine de pays et nous avons l'intention de continuer à étendre nos activités internationales et notre pénétration sur les marchés internationaux dans l'avenir. De plus, nous pouvons continuer à augmenter nos effectifs à l'échelle mondiale, y compris dans les marchés émergents. Toutefois, nos activités internationales, nos ventes 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 générales 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 sanctions, quelquefois incompatibles et en constant changement, notamment en ce qui concerne le personnel provenant de l'acquisition d'Ecwid et le renforcement des sanctions et des contrôles à l'exportation liés à l'invasion de l'Ukraine par la Russie;
- la conformité aux lois américaines, canadiennes et étrangères en matière de lutte contre la corruption et le blanchiment d'argent;
- les obstacles de nature bureaucratique, les mesures gouvernementales sélectives ou arbitraires et la corruption;
- 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 restrictions d'accès à l'Internet et/ou la plus faible utilisation de l'Internet;
- les difficultés à gérer les intégrateurs de systèmes et les partenaires technologiques;
- les différentes normes sur les technologies, les différentes pratiques commerciales, y compris les modes de paiement, et les différentes priorités stratégiques pour les clients situés dans divers territoires, ainsi que les coûts et les difficultés associés à la localisation de notre plateforme et de nos solutions, notamment l'élaboration de produits en de nombreuses langues qui sont adaptés aux préférences et aux coutumes locales;
- les restrictions et interdictions liées aux communications et à la publicité par les fournisseurs de services en ligne ou par leur intermédiaire;
- les limitations au niveau de l'infrastructure technologique, qui pourraient limiter notre capacité à migrer les activités internationales vers nos systèmes existants, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts;
- 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 et l'exposition accrue aux risques politiques, économiques, sociaux et environnementaux à l'échelle mondiale qui peuvent avoir un impact sur nos activités ou celles de nos clients et/ou réduire les dépenses de consommation, y compris l'inflation, une récession économique, les pandémies et autres crises sanitaires mondiales, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, les catastrophes naturelles, les actes ou menaces de guerre ou

de terrorisme et d'autres préoccupations générales en matière de sécurité, comme l'invasion de l'Ukraine par la Russie et la guerre entre Israël et le Hamas;

- 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;
- les mesures gouvernementales restrictives, y compris les restrictions à la propriété étrangère;
- l'expropriation ou la nationalisation de biens;
- la responsabilité accrue en vertu des lois de pays étrangers pour les actions entreprises par nos filiales;
- 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 différences en ce qui concerne les relations entre employeurs et employés et les règlements en matière de droit du travail, ainsi que les autres défis causés par la distance, la langue et les différences culturelles;
- les taux de change ou les règlements sur le contrôle des devises;
- la protection réduite ou incertaine des droits de propriété intellectuelle dans certains pays;
- une concurrence nouvelle et différente;
- des difficultés à traiter avec des systèmes bancaires sous-développés;
- les effets de « guerres commerciales » ou de contre-sanctions entre les gouvernements ou de mesures de représailles connexes;
- la demande réduite pour notre plateforme à des prix historiques;
- les niveaux plus faibles des dépenses de consommation.

Ces facteurs peuvent faire en sorte que les coûts de nos activités à l'international excèdent nos coûts comparables au pays. Ils peuvent aussi accaparer considérablement l'attention de la direction et nécessiter d'importantes ressources financières. Tout effet négatif provoqué par nos activités internationales risque de nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. Certains de nos partenaires exercent également des activités internationales et sont également soumis à ces risques. Si ces partenaires ne sont pas en mesure de gérer ces risques de manière appropriée, cela pourrait nuire à nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

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 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, nos activités, 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, au moyen d'acquisitions ou autrement, ce qui nous exposera aux risques de pénétrer des marchés que nous connaissons peu ou pas du tout et sur lesquels notre marque est reconnue de manière limitée ou n'est pas reconnue du tout. 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.

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 nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

La recherche d'occasions d'acquisition et d'investissement stratégiques et à valeur ajoutée est l'une de nos principales stratégies de croissance et constitue un important moteur de notre croissance passée. Nous pourrions également à l'avenir évaluer la pertinence de procéder à des dessaisissements éventuels afin de nous conformer à notre stratégie de croissance. Les opérations que nous concluons pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Les acquisitions, intégrations ou dessaisissements pourraient entraîner des difficultés opérationnelles et des dépenses imprévues qu'elles soient ou non réalisées. Les acquisitions, dessaisissements et 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 des fonctionnalités 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 nos systèmes et plateformes et aux conditions de nos contrats, qui posent des problèmes de disparité avec les modèles de produits 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 nos plateformes intégrées et la difficulté à soutenir le développement de fonctionnalités dans toute la gamme de nos solutions maison et acquises, et pression exercée sur les ressources par la commercialisation et le soutien de plusieurs plateformes avant l'intégration;
- dans le cas d'une acquisition, maintien en poste et intégration des employés de la société acquise, et préservation de notre culture d'entreprise;
- dans le cas d'une acquisition, dépendance à l'égard de certaines équipes de haute direction existantes des sociétés acquises dans de nouveaux secteurs;
- dans le cas d'une acquisition ou d'un dessaisissement, difficulté à mettre en œuvre notre stratégie de produit, y compris la création d'une plateforme qui nous permet de créer de la valeur dans l'ensemble de notre écosystème de commerçants, de fournisseurs et de consommateurs;
- 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;
- dans le cas d'une acquisition ou d'un dessaisissement, possibilité de ne pas être en mesure d'obtenir les approbations requises des autorités de réglementation ou de satisfaire aux conditions de clôture d'une opération proposée en temps voulu, voire du tout;
- fluctuations de la valeur de nos investissements, dépréciation de la valeur de nos investissements ou incapacité de réaliser un rendement sur ces investissements;
- risques liés à la réglementation, aux litiges ou aux autres réclamations hérités de la société acquise, de l'investissement ou du dessaisissement, ou qui y sont liés ou attribuables;
- dans le cas d'un dessaisissement, perte imprévue de connaissances, de ressources, de savoir-faire ou d'autres actifs;

- dans le cas d'un dessaisissement, obligations contractuelles susceptibles d'être déclenchées, comme des obligations liées à un changement de contrôle, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité de réaliser ce dessaisissement, ainsi que sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation;
- 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 et la réglementation de pays particuliers. Pour plus de renseignements, voir « *Notre entreprise est exposée aux risques que posent les activités internationales, notamment les ventes internationales, notre présence et l'usage de notre plateforme dans différents pays.* »

En outre, une forte tranche du prix d'achat des sociétés que nous acquérons a été et pourrait être dans l'avenir attribuable au goodwill et aux autres actifs incorporels acquis, qui doivent être soumis à des tests au moins une fois par année pour la dépréciation dans le cas du goodwill et évalués pour la dépréciation dans le cas des autres actifs incorporels. Au cours de l'exercice 2023, les conditions macroéconomiques ont changé et le cours de nos actions et la capitalisation boursière de la Société ont diminué. Au 31 décembre 2022, nous avons effectué un test de dépréciation qui a entraîné une charge de dépréciation hors trésorerie liée au goodwill. Le test de dépréciation réalisé en date du 31 décembre 2023 n'a entraîné aucune charge de dépréciation hors trésorerie. À l'avenir, nous pourrions être tenus de comptabiliser d'autres pertes de valeur dans nos résultats d'exploitation, ce qui risque de nuire à notre capacité à atteindre la rentabilité à l'avenir.

Les acquisitions et les investissements peuvent aussi donner lieu à des émissions de titres de capitaux propres 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. Le marché pourrait aussi mal réagir à ces dessaisissements, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions.

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. De plus, les acquisitions et les investissements que nous réalisons pourraient ne pas nous permettre d'atteindre nos objectifs stratégiques, auquel cas nous pourrions être tenus de fermer ou de vendre l'entreprise acquise ou l'investissement ou encore de nous en départir, ce qui pourrait ternir notre réputation et nuire à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Les entreprises que nous acquérons pourraient ne pas disposer de contrôles et de procédures de communication de l'information et de contrôles internes à l'égard de l'information financière, de contrôles en matière de cybersécurité et de programmes de respect de la confidentialité des données, ou leurs contrôles et programmes existants pourraient être moins efficaces que les nôtres ou encore non conformes à ceux-ci.

Dans le passé, nous avons acquis des entreprises de tailles et de complexités organisationnelles diverses. Lors de la réalisation d'une acquisition, nous cherchons à mettre en œuvre le plus rapidement possible nos contrôles et procédures de communication de l'information, nos contrôles internes à l'égard de l'information financière ainsi que les procédures relatives à la cybersécurité et au respect des lois et de la réglementation sur la protection des données dans l'entreprise acquise. Selon la nature et l'ampleur de l'entreprise acquise, la mise en œuvre de nos contrôles et procédures de communication de l'information ainsi que la mise en œuvre de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière dans une entreprise acquise peut être un long processus et peut détourner notre attention d'autres activités commerciales. Nos efforts d'intégration peuvent périodiquement mettre en évidence des lacunes réelles ou soupçonnées dans les contrôles, les procédures et les programmes d'une entreprise acquise qui n'ont pas été identifiées lors de la vérification préalable que nous avons effectuée avant de réaliser l'acquisition. Lorsqu'il existe un risque de lacunes dans les contrôles, procédures ou programmes, nous risquons de ne pas être en mesure de nous conformer à nos obligations découlant des lois, règlements, règles et normes d'inscription à la cote d'une bourse applicables, ou nous pouvons être obligés de nous prévaloir de limitations de la portée des attestations requises par ceux-ci, et, en conséquence, nos activités et notre situation financière peuvent être sensiblement affectées.

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 logiciels à « code source ouvert », qui en sont 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 leurs 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.

Si nos logiciels ou notre matériel informatique 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, voire 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, des litiges ou 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. De même, les logiciels tiers que nous intégrons à notre plateforme peuvent également contenir des erreurs, des défauts, des failles de sécurité ou des bogues logiciels. Par ailleurs, notre plateforme est un système infonuagique 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 d'une même plateforme 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. En outre, le matériel informatique que nous offrons peut présenter des défauts de conception, de fabrication ou de logiciels associés. De tels défauts pourraient nous exposer à des réclamations en responsabilité du fait des produits, à des remplacements ou des modifications de produits, à des radiations de stocks, à des litiges ou à des mesures réglementaires.

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, 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.

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 ces tiers était réduite, notre entreprise pourrait en souffrir. En outre, comme nos clients et nous-mêmes générons habituellement un montant disproportionné de produits d'exploitation au troisième trimestre, toute perturbation dans la capacité de nos clients de traiter et d'exécuter des commandes de clients au troisième trimestre pourrait avoir une incidence défavorable disproportionnée sur nos produits d'exploitation tirés des transactions et sur nos résultats d'exploitation.

Certaines parties de notre plateforme utilisent un seul fournisseur de services infonuagiques pour fournir des services. Toute perturbation des services de nos fournisseurs de services infonuagiques pourrait nuire à nos activités.

Nous hébergeons actuellement notre plateforme et soutenons nos activités au moyen de nombreux centres de données fournis par des fournisseurs de services infonuagiques limités, dont AWS et Google Cloud Platform (« GCP »). Nous n'avons aucun contrôle sur l'exploitation des installations utilisées par AWS ou GCP. Si, pour quelque raison que ce soit, nous sommes tenus de transférer nos capacités informatiques vers un autre fournisseur de services infonuagiques, une telle transition pourrait nécessiter beaucoup de temps et de dépenses et ainsi nuire à nos activités.

AWS et GCP ne garantissent pas que l'accès à notre plateforme sera ininterrompu ou sans erreur. Toute détérioration ou défaillance des systèmes de nos fournisseurs pourrait entraîner des interruptions de notre plateforme. Des interruptions de nos services réduiraient nos produits d'exploitation, nous soumettraient à une responsabilité éventuelle et nuiraient à notre capacité de garder nos clients ou d'en attirer de nouveaux et affecteraient également nos relations avec nos partenaires et les consommateurs qui utilisent des applications intégrées à notre plateforme. Le rendement, la fiabilité et la disponibilité de notre plateforme sont essentiels à notre réputation et à notre

capacité à attirer et à garder les clients, les fournisseurs et les consommateurs avec lesquels nous entretenons des relations directes. Si des interruptions de service se produisent, les clients, les fournisseurs ou les consommateurs ont dans le passé et pourraient à l'avenir communiquer de l'information sur de mauvaises expériences sur les médias sociaux, ce qui risque de nuire à notre réputation et nous faire perdre de futures ventes. De plus, les coûts d'hébergement de nos services infonuagiques ont augmenté au fil du temps et pourraient augmenter davantage si nous continuons à avoir besoin d'une plus grande capacité informatique ou de stockage et si cette capacité n'est pas offerte ou ne l'est pas aux mêmes conditions ou aux mêmes prix. Ces coûts pourraient nuire à nos activités et à notre situation financière.

Nous dépendons de l'intégration de solutions de traitement des paiements de tiers.

Une 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. Même si nous préférons que nos clients utilisent nos propres solutions de paiement unifiées plutôt que de telles solutions de traitement des paiements intégrées de tiers, dans certaines circonstances, nous devons orienter nos clients vers de telles solutions de traitement des paiements intégrées de tiers afin d'offrir à nos clients des plateformes globales. 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. Bien que nous continuions à offrir nos solutions de paiement à un plus grand nombre de clients, nous nous attendons à ce que beaucoup de nos clients continuent d'utiliser nos solutions intégrées de traitement des paiements 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 les produits et services que nous offrons et, par conséquent, nuirait à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

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, parfois par un fournisseur unique ou par un nombre limité de fournisseurs. Le matériel, les logiciels et les services de tiers pourraient ne pas continuer à être offerts à des conditions commercialement raisonnables, pourraient avantager les services de nos concurrents (y compris les services de ces tiers) ou pourraient 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 fournisseur ou d'un petit nombre de fournisseurs. Ceci nous met donc à risque d'une pénurie de matériel, d'une augmentation de son prix, de fluctuations des tarifs douaniers, 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 fourni par des tiers, que nous vendons à nos clients des secteurs du commerce de détail et de la restauration et de l'hôtellerie, par exemple nos tablettes, nos présentoirs, nos imprimantes de reçus, notre matériel de mise en réseau, nos caisses enregistreuses, nos serveurs, nos supports, nos numériseurs de code à barres, nos terminaux de paiement et autres accessoires assortis. Un certain nombre de ces produits – dont les iPad, les iPhone et 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 certains 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. Dans le cas des composantes informatiques vendues sur le marché, nous sommes assujettis au risque que nos fournisseurs cessent leur fabrication ou les modifient, ou que les composantes du matériel cessent d'être disponibles à des conditions raisonnables sur le plan commercial, ou qu'elles ne le soient plus du tout.

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. Les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et les pénuries à l'échelle mondiale ont touché dans le passé et pourraient toucher à l'avenir notre chaîne d'approvisionnement, ce qui causerait un faible niveau d'inventaire pour certains éléments de notre matériel informatique. Par conséquent, dans certains cas dans le passé, nous n'avons pas été en mesure d'exécuter en temps voulu les commandes de matériel informatique et ne pourrions ne pas être en mesure de le faire à l'avenir. De plus, de nombreux risques reliés à la chaîne d'approvisionnement, comme une grève, des retards ou la fermeture des centres de distribution, les perturbations ou les fermetures causées par des crises sanitaires, des conflits internationaux, ainsi que la perte ou le bris de matériel pendant son transport ou son entreposage pourraient limiter notre approvisionnement. Nous pourrions être incapables de trouver une nouvelle source d'approvisionnement en cas de pénurie ou d'arrêt de production de nos fournisseurs de matériel ou d'en trouver une rapidement et à prix abordable.

À mesure que le nombre de solutions de matériel que nous fournissons augmente, notamment en ce qui concerne l'adoption de nos solutions de paiement par notre clientèle mondiale, nous devons également prévoir avec précision, acheter, entreposer et transporter un volume croissant de composantes informatiques. Si nous ne sommes pas en mesure de faire correspondre avec précision le calendrier et les quantités de composantes informatiques achetées à nos besoins réels ou de mettre en œuvre avec succès l'automatisation, la gestion des stocks et d'autres systèmes pour faire face à la complexité croissante de notre chaîne d'approvisionnement, nous pourrions engager des coûts imprévus liés à l'interruption de la production, à l'entreposage, au transport et à la radiation, ce qui peut nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation.

Nous comptons également sur certains fournisseurs situés à l'échelle internationale dans le cadre de notre chaîne d'approvisionnement, et les risques reliés à la chaîne d'approvisionnement décrits ci-dessus peuvent s'appliquer également à ces fournisseurs internationaux ou être plus importants pour eux. Par exemple, plusieurs des tablettes de notre chaîne d'approvisionnement sont fabriquées en Chine. 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 ce produit à nos clients en temps opportun. Cela pourrait nuire à notre relation avec nos clients, nous empêcher d'acquérir de nouveaux clients et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités.

Nous nous attendons à ce que nos fournisseurs respectent les lois et les normes portant sur le travail, la santé et la sécurité, l'environnement, les droits de la personne et l'éthique commerciale, mais nous ne les contrôlons pas directement et nous ne contrôlons leurs pratiques ou leurs normes. Si l'un de ces fournisseurs enfreint des lois ou met en œuvre des pratiques ou des normes considérées comme contraires à l'éthique, corrompues ou non conformes, nous pourrions subir des perturbations de la chaîne d'approvisionnement, des mesures ou des amendes du gouvernement, des litiges, le mécontentement des clients et des autres parties prenantes, des annulations de commandes et des dommages à notre réputation.

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 clients, actuels ou nouveaux. 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 grands clients (notamment ceux que nous avons l'intention d'obtenir et de développer), 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. Certaines de nos solutions 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 ou de solutions infonuagiques équivalentes, ce que d'autres autorités fiscales pourraient aussi faire à l'avenir. Si notre plateforme PDV et nos autres solutions ne sont pas conformes ou ne permettent pas à nos clients de se conformer aux exigences de comptabilisation d'une autorité fiscale, cela 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, ce qui pourrait nuire à notre entreprise et à nos perspectives.

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 pourrait nuire au maintien ou à l'augmentation de nos produits d'exploitation, ce qui porterait atteinte à notre entreprise et à nos perspectives.

Les appareils mobiles sont de plus en plus utilisés pour faire du commerce, et si nos solutions ne fonctionnent pas aussi efficacement lorsqu'elles sont utilisées sur ces appareils, nos clients et leurs consommateurs pourraient ne pas être satisfaits de nos services, ce qui pourrait nuire à notre entreprise.

Les transactions commerciales effectuées sur des appareils mobiles continuent de croître rapidement. Nous dépendons de l'interopérabilité de notre plateforme, dont nos solutions de paiement, avec les appareils mobiles tiers et les systèmes d'exploitation des appareils mobiles ainsi qu'avec les navigateurs Web que nous ne contrôlons pas. Les changements ou les problèmes techniques au niveau de ces appareils, systèmes ou navigateurs Web qui dégradent la fonctionnalité de notre plateforme ou de nos solutions, réduisent notre capacité à mettre à jour ou à distribuer des solutions, ou accordent un traitement préférentiel aux services concurrents, pourraient avoir un impact négatif sur l'utilisation de notre plateforme. Le commerce mobile est un élément clé de la stratégie de Lightspeed et une fonctionnalité mobile efficace fait partie intégrante de notre stratégie de développement et de croissance à long terme. Si nos clients et leurs consommateurs ont de la difficulté à accéder à notre plateforme sur des appareils mobiles et à l'utiliser, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

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 secrets commerciaux, marques de commerce, noms de domaine, brevets et autres droits de propriété intellectuelle sont importants pour notre entreprise. Nous utilisons, et prévoyons continuer d'utiliser, des clauses de confidentialité, des accords de cession et des conventions de licence avec nos employés et des tiers, des brevets, le droit au secret commercial, le droit d'auteur et des marques de commerce pour protéger nos droits de propriété intellectuelle, notre marque 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 exclusifs risquent de ne pas pouvoir être mises à exécution sous le régime des lois de certains États et pays étrangers.

De plus, les lois de certains pays ne protègent pas les droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois du Canada et des États-Unis. Nous prévoyons continuer à prendre de l'expansion à l'échelle internationale, et dans certains pays étrangers, les mécanismes d'application des droits de propriété intellectuelle peuvent être inadéquats afin de protéger notre technologie. 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 qui peuvent être utilisés pour usurper notre identité ou celle de nos partenaires ou de nos commerçants ou qui sont 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. Si nous ne pouvons pas protéger nos noms de domaine, la notoriété de nos marques et notre réputation pourraient en souffrir, et nous pourrions engager des frais importants pour établir de nouvelles marques ou protéger et maintenir les droits sur les noms de domaine existants, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

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 protéger notre propriété intellectuelle ou 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 à notre plateforme. Si des concurrents arrivent à violer nos droits de propriété intellectuelle impunément ou si nos concurrents développent des plateformes 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 être coûteux et chronophage, accaparer l'attention de la direction et nous faire perdre des pans de nos droits de propriété intellectuelle. Par conséquent, même si nous 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 le caractère exécutoire 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 risque 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 avons fait l'objet dans le passé, et pourrions faire l'objet à l'avenir, de poursuites pour violation d'un droit de propriété intellectuelle qui sont extrêmement coûteuses à défendre, qui pourraient nous obliger à payer des dommages-intérêts importants et qui pourraient limiter notre capacité à utiliser certaines technologies;

Les secteurs dans lesquels nous exerçons nos activités se caractérisent 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 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 exclusifs. 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 obtenu des droits intellectuels dans le but de présenter des réclamations pour contrefaçon et ont tenté d'extirper des règlements de sociétés comme la nôtre. Le risque de réclamations peut s'aggraver étant donné que le nombre de solutions que nous offrons, les régions dans lesquelles nous exerçons nos activités et le nombre de concurrents sur notre marché augmentent 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 et application de la loi ».

Des tiers peuvent alléguer que nous sommes directement ou indirectement responsables parce qu'un client ou un partenaire a offert ou vendu des produits ou des services, ou s'est livré à d'autres activités, qui enfreignent de quelque façon leurs droits de propriété intellectuelle ou leurs autres droits exclusifs. Des tiers peuvent affirmer que nous ne sommes pas protégés par les lois ou la doctrine permettant l'application aux plateformes de règles d'exonération pour l'affichage de contenu contrefait par des utilisateurs des plateformes.

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, de donner une nouvelle marque à nos solutions ou de mettre fin à notre relation avec certains clients ou partenaires. 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 exclusifs, 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, mettre fin à nos relations avec certains commerçants ou partenaires et, par ailleurs, nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons de la continuité des services et du rendement de nos hauts dirigeants et d'autres employés clés, et la perte de l'un d'entre eux 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 et d'autres employés clés, chargés d'exécuter notre plan d'affaires, d'explorer de nouvelles occasions 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 pourraient gravement retarder ou empêcher la réalisation de nos objectifs stratégiques. L'embauche ou le départ de nos hauts dirigeants ont entraîné dans le passé, et pourraient entraîner dans le futur, des changements qui pourraient à l'occasion perturber nos activités. Les hauts dirigeants qui quittent notre entreprise pourraient décider de rejoindre un concurrent ou de nous livrer concurrence d'une autre manière. 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 et nos résultats d'exploitation. L'embauche et l'intégration à notre entreprise d'un remplaçant convenable pourraient exiger

beaucoup de temps, de formation et de ressources. Ceci pourrait nuire à notre culture d'entreprise. Le 15 février 2024, nous avons annoncé que Dax Dasilva reprenait ses fonctions à titre de chef de la direction par intérim et qu'il succédait sans délai à Jean-Paul Chauvet, celui-ci ayant quitté la Société le même jour. Si nous ne sommes pas en mesure de maintenir en poste certains hauts dirigeants et d'autres employés clés ou d'exécuter par ailleurs nos plans stratégiques dans le cadre de ce plan de relèvement, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en souffrir.

À l'occasion, nous devons ou 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 nous arrive ou pourrait nous arriver d'être partie à diverses procédures judiciaires, comme un litige portant sur des pratiques commerciales, de marketing et de communication, une poursuite en responsabilité du fait du produit, une réclamation en droit du travail, un litige portant sur des questions touchant les sociétés et les valeurs mobilières, une violation du droit à la vie privée, une violation alléguée de brevets de tiers et d'autres droits de propriété intellectuelle, une action collective ou un autre litige. Les autorités pourraient aussi ouvrir des enquêtes, des audits et des procédures gouvernementales et réglementaires nous concernant. Une telle affaire, qu'elle soit fondée ou non, pourrait exiger beaucoup de temps et de ressources, accaparer l'attention de la direction et nous coûter des sommes considérables. L'établissement de réserves pour nos litiges en cours est un processus complexe et fondé sur de nombreux faits, et comporte une part importante de subjectivité et de spéculation. Il est possible que le règlement d'une ou plusieurs de ces procédures entraîne des dommages-intérêts importants, des frais de règlement, des amendes et des pénalités.

Le nombre et l'importance de nos litiges et enquêtes ont augmenté au fur et à mesure de notre croissance, de l'expansion de nos activités et de leur portée géographique ainsi que de la complexité accrue de nos produits et services, et nous prévoyons que nous continuerons à faire face à d'autres litiges au fur et à mesure de notre croissance et de notre expansion, particulièrement pendant des périodes de volatilité accrue des marchés financiers et du cours de nos actions à droit de vote subalterne. Nous recevons également une attention médiatique importante, ce qui pourrait entraîner une augmentation des litiges ou d'autres examens et procédures juridiques ou réglementaires. 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. Certains litiges ou le règlement de certains litiges peuvent avoir des répercussions sur la disponibilité ou le coût d'une partie de nos assurances, ce qui pourrait nous exposer à des risques accrus qui ne seraient pas assez assurés et nuire à notre capacité d'attirer des administrateurs et des dirigeants. En outre, comme un litige est, de par sa nature, imprévisible, l'issue d'une poursuite pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. Voir « Poursuites et application de la loi ».

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.

Comme nous réalisons des ventes et exerçons des activités dans divers pays, nous sommes assujettis à plusieurs formes d'impôt dans de nombreux territoires à travers le monde aux lois fiscales de plus en plus complexes, dont l'application peut être incertaine. 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 *Inflation Reduction Act*, qui a été promulguée aux États-Unis en août 2022, prévoyait des dispositions concernant un impôt minimum de 15 % sur les revenus figurant dans les états financiers ajustés de certaines grandes sociétés, ainsi qu'une taxe d'accise sur certains rachats d'actions par des sociétés ouvertes. En outre, divers pays, notamment ceux dans lesquels nous exerçons nos activités, envisagent sérieusement ou mettent en œuvre actuellement des modifications à leur législation en matière de fiscalité par suite de l'adoption de règles modèles, par l'Organisation de coopération et de développement économiques, visant un impôt minimum mondial de 15 % (souvent appelé impôt de « 2^{ième} pilier »). Ces récents changements en matière de fiscalité pourraient accroître notre obligation fiscale future ou nous obliger à revoir de nos stratégies opérationnelles, ce qui risque ainsi de nuire à nos activités et à notre rentabilité future.

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.

Comme nous réalisons des ventes et exerçons des activités dans divers pays, nous sommes assujettis à plusieurs formes d'impôt de nombreux 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. Même si nous croyons que nos estimations en matière d'impôt sont raisonnables, le résultat final de tout audit ou de tout litige fiscal pourrait nettement diverger de nos provisions pour impôts et de nos impôts courus antérieurs, du contenu de nos déclarations de revenus ou de nos positions fiscales, ce qui pourrait nous assujettir à des impôts, à des intérêts et à des pénalités supplémentaires et avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation. Nous et certaines des sociétés que nous avons acquises participons à des programmes gouvernementaux offrant des crédits d'impôt à l'investissement en fonction des dépenses de recherche et développement admissibles, de l'augmentation des effectifs ou d'autres mesures incitatives ciblées par le gouvernement. 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.

Nos taux d'imposition effectifs futurs pourraient être volatils ou subir les contrechocs d'un certain nombre de facteurs.

Nos taux d'imposition effectifs futurs pourraient être volatils ou subir les contrechocs d'un certain nombre de facteurs, notamment les suivants :

- des changements dans les activités commerciales, y compris l'entrée dans de nouveaux marchés et produits et de nouvelles régions et l'augmentation des ventes ou du recrutement dans de nouvelles régions;
- 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, notamment en raison du cours de nos actions à droit de vote subalterne;
- les coûts liés aux restructurations intersociétés;
- les modifications apportées aux lois et aux règlements fiscaux, ou à l'interprétation qui en est faite;
- 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 au moins deux 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. Nous pourrions également être assujettis à de l'impôt sur le revenu dans des territoires où les autorités fiscales établissent que nos activités locales constituent un établissement permanent.

À l'occasion, les autorités fiscales tentent d'imposer des taxes d'affaires, des taxes de vente et d'utilisation ainsi que d'autres taxes indirectes. Si nous sommes requis de percevoir ces taxes dans d'autres territoires, nous pourrions être redevables d'une dette fiscale à l'égard des ventes antérieures.

Il se pourrait que les autorités fiscales de différents territoires nous rendent responsables de la perception des taxes d'affaires, prélevées sur le revenu ou les recettes brutes, ou des taxes de vente et d'utilisation locales, ou d'autres taxes indirectes. Ce risque existe même si nous sommes déjà assujettis à l'impôt sur le revenu fédéral, provincial, étatique ou local. Les autorités fiscales sont de plus en plus enclines 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 ou d'autres taxes indirectes sur les produits et services offerts par Internet. Nous pourrions être assujettis à des taxes indirectes si une autorité fiscale locale établissait que nos activités ou les activités de nos filiales créent un lien suffisant avec l'État en question. Nous pourrions aussi être tenus de percevoir des taxes indirectes si une autorité fiscale locale établissait que la distribution de nos solutions par Internet est assujettie à des taxes indirectes. Les règles et règlements régissant les taxes indirectes diffèrent d'un territoire 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.

Une tendance mondiale récente a vu de nombreux territoires promulguer ou envisager de promulguer des lois fiscales (généralement appelées lois sur les « facilitateurs de marché » (*Market Facilitators*)) qui permettent aux autorités fiscales de transférer les obligations de collecte et de versement de la taxe sur les ventes d'un vendeur tiers à la société qui fournit la plateforme en ligne au vendeur tiers qui effectue la vente. Nous surveillons les développements dans chaque territoire concerné, développements dont l'impact total reste incertain. Notre incapacité à nous préparer à respecter ces obligations d'information et de tenue de registres et à les respecter, dans la mesure où elles s'appliquent à nous, pourrait entraîner des sanctions considérables, notamment pécuniaires, avoir une incidence défavorable sur notre capacité à exercer des activités dans certains territoires et nuire à notre entreprise.

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 être certains que nous ne serons pas assujettis à des taxes indirectes 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.

Nous pourrions ne pas être en mesure d'utiliser une partie importante de nos pertes d'exploitation nettes, ce qui pourrait nuire à notre rentabilité éventuelle.

Nous disposons de pertes d'exploitation nettes en raison de pertes de périodes antérieures. Ces pertes d'exploitation nettes, et les pertes d'exploitation nettes des sociétés que nous avons acquises et que nous pourrions acquérir, pourraient expirer sans être utilisées et nous pourrions ne pas les utiliser pour compenser le passif d'impôt futur, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité potentielle.

Notre incapacité à développer et à adapter nos capacités de mise en marché pourrait nuire à notre capacité de faire accepter plus largement notre plateforme par le marché.

L'acceptation plus large de notre plateforme sur le marché, particulièrement auprès de détaillants et de restaurateurs affichant un VTB élevé, dépendra, entre autres, de notre capacité à étendre et à adapter efficacement nos activités de mise en marché 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. Notre équipe de mise en marché s'est agrandie au fil du temps. Nous prévoyons continuer à élargir les postes clés de notre équipe de mise en marché, tant au pays qu'à l'étranger, afin d'aider à soutenir une croissance disciplinée. 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 de mise en marché expérimentés. Les nouveaux employés ont besoin de beaucoup d'heures de formation et de pratique avant d'atteindre leur pleine productivité, particulièrement ceux assignés aux ventes sur le terrain et à l'extérieur et ceux assignés à de nouveaux marchés verticaux et territoires. 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. Nous pourrions

également ne pas atteindre la croissance anticipée des produits d'exploitation de nos partenaires si nous ne parvenons pas à attirer et à retenir des partenaires motivés supplémentaires, si des partenaires de distribution existants ou futurs ne parviennent pas à commercialiser, revendre, mettre en œuvre ou soutenir notre plateforme pour leurs clients, si nous ne réussissons pas à recouvrer efficacement les produits d'exploitation que nos partenaires nous doivent, ou si nos partenaires représentent plusieurs fournisseurs et consacrent davantage de ressources à la commercialisation, à la revente, à la mise en œuvre et au soutien des produits et solutions de ces autres fournisseurs. Comme nous avons peu d'expérience dans l'accroissement et l'adaptation de nos effectifs de mise en marché, nous ne pouvons pas prédire dans quelle mesure cet accroissement et cette adaptation s'accompagneront d'une augmentation de nos ventes, ou combien de temps il faudra aux effectifs pour devenir productifs. Si nos initiatives de mise en marché 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 clients 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 nous 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 et aux paiements qu'ils traitent par l'intermédiaire de notre plateforme et à leur capacité de payer nos solutions, ou cela pourrait avoir un effet défavorable sur nos produits d'exploitation tirés des transactions.

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, dans certains cas, le coût pour assurer la visibilité de nos solutions dans les résultats de recherches ou sur les sites de réseaux sociaux a augmenté dans le passé et pourrait continuer d'augmenter, et 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'approprier 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. Certains des moteurs de recherche ou sites de réseaux sociaux sur lesquels nous comptons peuvent devenir restreints ou interdits dans certaines régions. Par ailleurs, de nouveaux moteurs de recherche ou de nouveaux sites de réseaux sociaux pourraient être créés d'une façon, en particulier dans certains territoires, qui réduit 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.

Les activités de commerçants ou de partenaires ou le contenu des magasins de nos clients pourraient porter atteinte à notre marque, engager notre responsabilité et nuire à notre entreprise et à nos résultats financiers.

Nos conditions de service et notre politique d'utilisation acceptable interdisent à nos clients et à nos partenaires d'utiliser notre plateforme pour s'engager dans des activités illégales ou dans d'autres activités interdites, et elles nous autorisent à fermer le magasin

d'un client ou le compte d'un partenaire si nous avons connaissance d'un tel usage illégal. Les commerçants ou les partenaires peuvent néanmoins s'engager dans des activités interdites ou illégales ou bien télécharger du contenu de magasin en violation de nos modalités, de nos politiques ainsi que des lois et règlements applicables à notre insu, ce qui pourrait engager notre responsabilité. Par ailleurs, notre marque et notre réputation peuvent subir les incidences défavorables de mesures de clients ou de partenaires qui sont réputées être hostiles, malfaisantes, inappropriées ou illégales. Même si nous utilisons des outils technologiques afin de veiller à la conformité ou à l'admissibilité de certains produits et services de Lightspeed, nous ne surveillons pas ou n'examinons pas entièrement et de façon proactive tout le contenu des magasins de nos commerçants et nous ne contrôlons pas les activités auxquelles se livrent les consommateurs de nos clients. Nos mesures de protection pourraient ne pas suffire pour éviter que notre responsabilité soit engagée ou éviter toute atteinte à notre marque et à notre réputation, surtout si cet usage hostile, malfaisant, inapproprié ou illégal est bien en vue, ce qui risque de nuire à notre entreprise et à nos résultats financiers. Les clients qui utilisent la plateforme peuvent également exploiter des entreprises dans des secteurs réglementés, qui font l'objet d'une surveillance supplémentaire, augmentant ainsi la responsabilité potentielle que nous pourrions engager. En outre, en raison de notre expansion internationale, nous pourrions être soumis à des recours internationaux alléguant que le contenu des magasins de clients enfreint les lois en vigueur dans des territoires étrangers, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise et nos activités. Les lois relatives à la responsabilité des fournisseurs de services en ligne évoluent et sont susceptibles d'être contestées, notamment par des recours fondés sur la diffamation, la violation de contrats, la violation de la vie privée et la négligence, ainsi que sur la violation des droits d'auteur ou des marques de commerce. La modification de ces lois dans divers territoires pourrait engager la responsabilité de notre entreprise ou faire en sorte qu'elle soit visée par des pénalités ou des restrictions.

Nous sommes assujettis à des contrôles à l'exportation et à l'importation ainsi qu'à des lois sur les sanctions économiques et à des lois contre la corruption 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 et les sociétés que nous avons acquises sommes assujettis à un certain nombre de lois canadiennes, américaines et étrangères régissant la lutte contre la corruption, la lutte contre le blanchiment d'argent, les sanctions économiques et les contrôles à l'exportation et à l'importation, qui restreignent actuellement et pourraient restreindre davantage notre capacité à offrir nos plateformes 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 limitent notre capacité à y offrir notre plateforme. La conformité aux contrôles à l'exportation et à l'importation ainsi qu'aux lois sur les sanctions économiques et aux lois contre la corruption et contre le blanchiment d'argent peut exiger beaucoup de temps et entraîner le report ou la perte d'occasions d'affaires.

Notre entreprise exerce ses activités dans le secteur des paiements, ce qui accroît le risque que des tiers mènent des activités de blanchiment d'argent et pourrait engager notre responsabilité si nos employés et partenaires ne réussissent pas à empêcher l'exercice de telles activités ou par ailleurs s'ils les facilitent, y contribuent ou s'en font complices. Même si nous exerçons nos activités conformément à des programmes de lutte contre le blanchiment d'argent visant à prévenir de tels incidents, nous pourrions aider une personne inscrite sur une liste de personnes non autorisées à ouvrir un compte ou à traiter un paiement.

Tout changement dans les contrôles à l'exportation et à l'importation, les lois contre la corruption, les lois contre le blanchiment d'argent, les lois sur les sanctions économiques ou les lois connexes, 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 par nous, par nos partenaires ou par nos clients des contrôles à l'exportation et à l'importation, des lois contre la corruption, des lois contre le blanchiment d'argent ou des lois sur les sanctions économiques peut nous exposer à des enquêtes gouvernementales, à des exigences de conformité plus lourdes et à des sanctions civiles ou criminelles importantes, qui pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Qui plus est, nous pourrions également être assujettis à des obligations aux termes des contrats que nous avons conclus avec des tiers, ce qui pourrait limiter considérablement notre capacité à exercer certaines de nos activités.

Des sanctions et des contrôles à l'exportation ont également été imposés par les États-Unis, le Canada et d'autres pays à la suite de l'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris des restrictions sur la vente ou l'importation de biens, de services ou de technologies

dans certaines régions ou en provenance de celles-ci, ainsi que des interdictions de voyager et des gels d'actifs ayant un impact sur les personnes liées à la Russie et à la Biélorussie et les organisations politiques, militaires, commerciales et financières en Russie et en Biélorussie. Il est possible que nous, nos partenaires et nos clients fournissions, par inadvertance et sans le savoir, des solutions ou des services à des personnes ou entités désignées par l'Office of Foreign Assets Control ou d'autres autorités compétentes en matière de sanctions qui sont situées dans un territoire faisant l'objet de sanctions exhaustives de la part des États-Unis, du Canada ou d'un autre pays dans lequel nous exerçons des activités, et que la prestation de ces solutions ou services ne soit pas conforme aux règlements sur le contrôle des exportations et sur les sanctions économiques applicables. Au fur et à mesure que la situation se développe et que l'environnement réglementaire continue d'évoluer, nous avons ajusté, et pourrions continuer à ajuster, nos pratiques commerciales pour nous conformer aux règles et aux règlements applicables.

Notre coût d'assurance a augmenté dans le passé, et pourrait augmenter à l'avenir, de façon considérable, nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir le même niveau de couverture et notre couverture pourrait ne pas suffire à couvrir toutes les pertes que nous pourrions subir.

Nous renouvelons généralement nos polices d'assurance chaque année. Si le coût de la couverture devient trop élevé ou si nous pensons que certaines couvertures deviennent inapplicables, nous pourrions devoir réduire le montant de la garantie, augmenter les découverts ou accepter certaines exclusions de notre couverture ou d'autres changements aux conditions de notre couverture afin de réduire les primes à un montant acceptable ou réduire autrement la couverture pour certains événements. D'autre part, nous pourrions déterminer soit que nous ne disposons pas de certaines couvertures qui seraient prudentes pour nos activités et les risques connexes, soit que nos couvertures actuelles sont trop faibles pour couvrir ces risques de manière adéquate et pour accroître notre couverture. Dans les deux cas, nous pourrions encourir des primes supplémentaires ou plus élevées pour cette couverture que les années précédentes.

Les préoccupations en matière de sécurité nationale et internationale, y compris la guerre entre Israël et le Hamas et les cyberattaques de rétorsion liées ou attribuables à l'invasion de l'Ukraine par la Russie, les catastrophes, les pandémies et autres crises sanitaires mondiales, ou toute modification d'une exigence légale applicable obligeant les compagnies d'assurance à offrir certains types de couverture ont eu dans le passé, et pourraient avoir à l'avenir, un effet négatif sur la couverture d'assurance disponible et entraîner, entre autres, une augmentation des primes pour la couverture disponible (ce qui pourrait nous obliger à réduire les limites de notre garantie ou à ne pas renouveler notre couverture) et des exclusions supplémentaires de la couverture. Comme les incidents et les menaces informatiques continuent d'évoluer, nous pourrions être amenés à consacrer des ressources supplémentaires, peut-être importantes, pour continuer à actualiser, modifier ou renforcer nos mesures de protection ou pour enquêter sur toute vulnérabilité aux incidents informatiques et y remédier. Bien que nous entretenions et surveillions nos systèmes informatiques et que nous disposions d'une couverture d'assurance pour nous protéger contre les risques liés à la cybersécurité, ces systèmes et cette couverture d'assurance pourraient ne pas suffire à nous protéger ou à couvrir toutes les pertes que nous pourrions subir à la suite d'éventuelles cyberattaques.

Nous pourrions subir des dommages en raison d'un sinistre (tel qu'un incendie, une catastrophe naturelle, une pandémie et des actes de guerre ou de terrorisme) ou d'autres pertes, comme celles liées à la main-d'œuvre, à la responsabilité professionnelle ou à certaines actions ou inactions de notre direction, de nos administrateurs, de nos employés ou d'autres, qui pourraient perturber gravement nos activités ou nous exposer à des réclamations de tiers blessés ou lésés. Bien que nous maintenions une assurance que nous estimons adéquate, cette assurance pourrait être inadéquate ou non disponible pour couvrir tous les risques auxquels nos activités et nos actifs peuvent être exposés, y compris les risques liés à certains litiges. En outre, nos assureurs pourraient refuser de nous indemniser en cas de réclamation. De plus, si l'un de nos fournisseurs d'assurance devient insolvable, il ne pourra pas acquiescer aux réclamations que nous faisons. En outre, certaines de nos ententes avec des clients ou des partenaires peuvent exiger que nous souscrivions certains types d'assurance et, si nous sommes incapables d'obtenir et de maintenir ces assurances, nous enfreindrions les modalités de ces ententes. Si une perte non assurée (y compris une perte inférieure à la franchise applicable ou non couverte par l'assurance) ou une perte dépassant les limites assurées se produisait, elle pourrait avoir un impact négatif important sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou 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.

À l'occasion, nous pourrions 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 et tout nouveau titre de participation que nous émettons pourrait être assorti de droits et de privilèges supérieurs à ceux des porteurs de nos actions à droit de vote subalterne. Tout financement par emprunt que nous pourrions obtenir dans l'avenir pourrait comporter des clauses restrictives relatives à nos activités de mobilisation de capitaux et à d'autres questions financières et opérationnelles, ce qui pourrait rendre plus difficiles l'obtention de capitaux supplémentaires et la poursuite d'occasions d'affaires, y compris des acquisitions éventuelles.

Les conditions de nos emprunts actuels et futurs peuvent nous limiter dans l'exécution de nos stratégies commerciales.

Nous avons actuellement une facilité de crédit d'exploitation renouvelable (la « **facilité renouvelable** »), garantie par la quasi-totalité de nos actifs. Notre facilité renouvelable nous oblige, tout comme pourrait le faire un instrument d'emprunt futur, à respecter certains engagements qui limitent notre capacité à faire ce qui suit, notamment :

- aliéner de certains actifs;
- réaliser certaines fusions, acquisitions ou opérations de changement de contrôle;
- exercer des activités autres que celles que nous exerçons actuellement.

Ces restrictions pourraient influencer sur l'exécution de nos stratégies commerciales. Si nous manquons aux conditions de notre facilité renouvelable 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 plus restrictives que celles auxquelles nous sommes actuellement assujettis. Tout manquement aux termes de la facilité renouvelable pourrait également entraîner un défaut aux termes des conventions régissant nos dettes futures. 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.

Les fluctuations des taux de change ont eu dans le passé et pourraient avoir à l'avenir un effet négatif sur nos résultats d'exploitation.

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

Nous avons adopté un programme de couverture pour atténuer l'incidence des fluctuations des taux de change sur les flux de trésorerie et les dépenses futurs au moyen de contrats de change à terme que nous avons désignés comme couvertures de flux de trésorerie. Notre programme de couverture n'atténue pas l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos produits d'exploitation. Nous n'avons pas conclu de contrats de change à terme à l'égard de toutes les monnaies dans lesquelles nous exerçons actuellement nos activités, mais nous pouvons, à l'occasion, conclure d'autres contrats de change à terme à l'égard d'autres monnaies étrangères. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où la valeur de la monnaie étrangère applicable fluctue par rapport au dollar américain, l'utilisation de couvertures pourrait entraîner des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée.

Rien ne garantit que nos stratégies de couverture, le cas échéant, seront efficaces ou que nous serons en mesure de conclure des contrats de change à terme à des conditions satisfaisantes.

Nous dépendons de l'accès continu et sans entrave des clients et des consommateurs 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. Dans l'avenir, les fournisseurs de navigateurs Internet pourraient introduire de nouvelles fonctionnalités qui rendraient difficile l'utilisation de notre plateforme par les clients. En outre, les navigateurs Internet pour ordinateurs de bureau, tablettes ou appareils mobiles pourraient introduire de nouvelles fonctionnalités, ou modifier les spécifications des navigateurs existants, de sorte qu'ils soient incompatibles avec notre plateforme. Si les clients ou leurs consommateurs 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 ou des consommateurs, 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 perte de valeur du goodwill et des actifs incorporels, l'impôt sur le revenu, les provisions et les immobilisations incorporelles générées à l'interne, 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 selon les IFRS.

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.

Dans le passé, nous avons subi des pertes en raison d'une dépréciation du goodwill et nous pourrions à l'avenir subir des pertes en raison de charges de dépréciation.

Nous avons comptabilisé une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie et pourrions comptabiliser d'autres charges de dépréciation, ce qui aurait une incidence négative sur nos résultats d'exploitation. Nous comptabilisons la dépréciation du goodwill conformément à IAS 36, *Dépréciation d'actifs*, qui exige notamment que le goodwill soit soumis à un test de dépréciation au moins une fois l'an. Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2022, les conditions macroéconomiques ont changé et le cours de l'action et la capitalisation boursière de la Société ont diminué. Ces facteurs ont entraîné un excédent de la valeur comptable de l'actif net de la Société sur sa capitalisation boursière au 31 décembre 2022, ce qui a mené à la réalisation d'un test de dépréciation pour le secteur opérationnel de la Société (le « secteur concerné »), à savoir le niveau auquel la direction effectue un suivi du goodwill. Le moment de ce test correspond également à celui du test de dépréciation annuel du goodwill de la Société. Notre test, en date du 31 décembre 2022, a entraîné une charge de dépréciation hors trésorerie liée au goodwill pour le trimestre clos le 31 décembre 2022, le multiple de la valeur finale ayant été touché négativement par les conditions macroéconomiques et la diminution du cours de l'action de la Société, et le taux de croissance des produits de la Société a subi les effets négatifs de l'incidence macroéconomique sur les ventes de nos clients. Le test réalisé en date du 31 décembre 2023 n'a pas entraîné de charge de dépréciation hors trésorerie. La valeur comptable de l'actif net de la

Société a dépassé sa capitalisation boursière au 31 mars 2024, ce qui a déclenché un test de dépréciation devant être effectué pour le secteur concerné. La Société a réévalué, en date du 31 mars 2024, les principales hypothèses utilisées dans le test du 31 décembre 2023, et aucun changement n'a été noté qui entraînerait une charge de dépréciation du goodwill.

Si à l'avenir la valeur comptable du secteur concerné était inférieure à sa valeur recouvrable, nous pourrions devoir comptabiliser une autre charge de dépréciation du goodwill dans nos résultats d'exploitation au cours de périodes futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'atteindre la rentabilité. Le goodwill est plus sensible au risque de dépréciation si les résultats d'exploitation ou la conjoncture économique se détériorent. Nous sommes tenus d'effectuer notre prochain test de dépréciation du goodwill le 31 décembre 2024, ou plus tôt si un événement déclencheur de dépréciation du goodwill survient avant cette date. Pour de plus amples renseignements, voir la note 16 de nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice 2024.

Les changements climatiques pourraient avoir une incidence défavorable sur notre entreprise.

Bien que nous cherchions à atténuer les risques commerciaux associés aux changements climatiques en mettant en place des programmes environnementaux et en nous associant à des organisations qui s'efforcent également d'atténuer leurs propres risques liés au climat, nous reconnaissons qu'il existe des risques inhérents au climat, quel que soit le lieu où les activités sont exercées. Chacun de nos principaux emplacements ou centres de données tiers peut être vulnérable aux effets négatifs des changements climatiques. En outre, il est plus difficile d'atténuer l'impact de ces événements sur nos employés qui travaillent à domicile. L'évolution de la dynamique du marché, l'évolution des politiques mondiales et l'augmentation de la fréquence et de l'impact des événements météorologiques extrêmes sur les infrastructures essentielles aux États-Unis, au Canada et ailleurs dans le monde ont le potentiel de perturber nos activités, celles de nos fournisseurs tiers et celles de nos clients, et peuvent entraîner une augmentation de l'attrition, des pertes et des coûts supplémentaires pour maintenir ou reprendre les activités. En particulier, nous nous appuyons sur des centres de données pour fournir nos solutions, qui consomment des quantités importantes d'énergie. L'augmentation des prix de l'énergie en raison de la tarification du carbone ou d'autres mesures pourrait affecter notre structure de coûts. En outre, si nous ne respectons pas les engagements publics ou les objectifs que nous nous sommes fixés ou les mandats prévus par les autorités de réglementation en ce qui concerne les actions climatiques ou encore si nous ne réalisons pas de progrès en ce sens en temps utile, cela risque de nuire à nos activités, à notre marque, à notre rendement financier ou à notre capacité à recruter et à maintenir en poste des personnes de talent.

Risques liés à la propriété des actions à droit de vote subalterne

Le cours de nos actions à droit de vote subalterne a été volatil dans le passé, et pourrait continuer de l'être à l'avenir, ce qui pourrait nuire à votre investissement ou entraîner une diminution de sa valeur.

Le cours de nos actions à droit de vote subalterne a fluctué considérablement dans le passé et nous prévoyons qu'il fluctuera encore; il pourrait baisser. Par exemple, du 31 mars 2023 au 31 mars 2024, la fourchette des cours de clôture de nos actions à la NYSE allait de 12,38 \$ (cours le plus bas) à 21,10 \$ (cours le plus élevé). Nous ne pouvons pas vous garantir qu'un marché de négociation actif sera maintenu pour nos actions à droit de vote subalterne et, donc, que vous pourrez vendre vos actions à droit de vote subalterne à votre convenance ou que vous obtiendrez le prix désiré pour vos actions; vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre investissement. Voici certains facteurs qui pourraient faire fluctuer le cours de nos actions à droit de vote subalterne :

- le risque de marché dû à l'inflation, aux fluctuations des taux d'intérêt, aux taux de change, aux changements dans les dépenses de consommation, aux événements géopolitiques ou aux récessions;
- 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;
- les prévisions financières que nous pourrions annoncer publiquement, les modifications de ces prévisions ou notre incapacité à les atteindre;
- les changements de prix ou de stratégies de produits de notre part ou de celle de nos concurrents, y compris notre décision d'exiger que les clients nouveaux et existants admissibles adoptent nos solutions de paiement;
- 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 rapports de vente à découvert ou toute activité liée à la vente à découvert, des opérations de couverture ou d'autres opérations sur dérivés visant nos actions à droit de vote subalterne;

- des facteurs techniques sur le marché public pour la négociation de nos actions à droit de vote subalterne qui peuvent produire des fluctuations des cours conformes ou non aux fondamentaux macroéconomiques, sectoriels ou propres à l'entreprise, y compris le sentiment des investisseurs dans le secteur du détail (notamment tel qu'il peut être exprimé sur les sites de négociation financière et autres médias sociaux), le montant et le statut de l'intérêt à court terme dans nos actions à droit de vote subalterne, l'accès à la dette sur marge, la négociation d'options et autres produits dérivés sur nos actions à droit de vote subalterne et d'autres facteurs techniques de négociation;
- des litiges ou des procédures réglementaires en cours ou imminents nous visant;
- les atteintes à la sécurité ou les incidents liés à la confidentialité des données, ainsi que les coûts associés à ces atteintes et aux mesures correctives;
- les développements ou les litiges concernant nos droits de propriété intellectuelle, nos produits ou les droits exclusifs de tiers;
- 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 compétentes 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;
- les conséquences de notre programme de rachat d'actions;
- 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, notamment en raison des prochaines élections présidentielles américaines ou encore des événements liés ou attribuables à l'invasion de l'Ukraine par la Russie ou à la guerre entre Israël et le Hamas, et des réactions connexes du marché;
- les ventes de nos actions à droit de vote subalterne par les actionnaires actuels;
- le recrutement ou le départ de hauts dirigeants ou de membres du personnel essentiels;
- des acquisitions ou des regroupements d'entreprises, des dessaisissements, 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 notice annuelle.

De plus, ces facteurs et d'autres facteurs connexes ont dans le passé occasionné et pourraient occasionner à l'avenir la dépréciation permanente de nos actifs, comme notre goodwill, ce qui pourrait entraîner d'autres pertes de valeur. De même, certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions de placement sur nos pratiques dans les domaines de l'environnement, de l'implication sociale et de la gouvernance. 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.

En outre, les marchés boursiers ont, dans le passé, connu des fluctuations considérables des cours et du volume, particulièrement dans le cas des actions de sociétés technologiques, et ces fluctuations peuvent être dues à des facteurs autres que notre exploitation ou nos résultats. Ces 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 nous. De telles fluctuations pourraient provoquer une baisse considérable du cours de nos actions à droit de vote subalterne indépendamment de nos résultats d'exploitation. Plus précisément, au cours des dernières périodes, le marché boursier a connu une volatilité accrue en raison des pressions inflationnistes, des fluctuations des taux d'intérêt, des changements dans les dépenses de consommation et d'autres facteurs macroéconomiques. Cette volatilité a eu un impact négatif sur le cours des titres émis par de nombreuses sociétés, y compris la nôtre et d'autres sociétés de notre secteur. Rien ne garantit que les fluctuations du cours de nos actions et des volumes des opérations sur celles-ci ne se poursuivront pas ou ne se reproduiront pas. Si la forte volatilité et les soubresauts du marché se poursuivent ou se reproduisent pendant longtemps, nos activités et le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourraient en être gravement touchés.

Dans le passé, des actions collectives en valeurs mobilières ont été intentées contre des sociétés à la suite de baisses importantes du cours de leurs titres. Nous avons fait l'objet de tels litiges dans le passé et pourrions en faire l'objet à l'avenir, de sorte que nous pourrions engager des coûts ou subir des amendes et des pénalités considérables (que pourrait ne pas couvrir notre assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants) et 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.

À l'heure actuelle, nous ne prévoyons pas verser de dividendes.

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 imposent 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 ».

Il se peut que nous ne puissions pas racheter d'actions dans le cadre de notre programme de rachat d'actions, ou que nous décidions de ne pas le faire, que ce soit au niveau attendu par nos actionnaires ou pas du tout, ce qui pourrait réduire le rendement pour les actionnaires.

Notre conseil d'administration et la TSX ont approuvé une offre publique de rachat pour que nous puissions racheter à notre gré, aux fins d'annulation, un maximum de 9 722 677 actions à droit de vote subalterne de la Société, soit environ 10 % du « flottant » de la Société (au sens du *Guide à l'intention des sociétés de la TSX*) d'actions à droit de vote subalterne émises et en circulation au 22 mars 2024, sur la période de douze mois commençant le 5 avril 2024 et se terminant au plus tard le 4 avril 2025. Les actions à droit de vote subalterne rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat seront annulées. Nous ne pouvons pas garantir que notre programme de rachat d'actions sera pleinement réalisé, voire du tout, ou qu'il augmentera la valeur pour les actionnaires. Les rachats d'actions pourraient avoir une incidence sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Les ventes futures, ou la perception de ventes futures, 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, pourraient avoir une incidence négative sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Sous réserve de la législation applicable en matière de valeurs mobilières, nos actions à droit de vote subalterne pourraient être vendues en grande quantité sur le marché public à tout moment. 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 en vigueur de nos actions à droit de vote subalterne. Nous ne pouvons prévoir l'effet, le cas échéant, de l'éventuelle vente ou offre de ces titres sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne. S'il en venait à fléchir, nous pourrions éprouver des difficultés à réunir des capitaux supplémentaires, et les actionnaires restants pourraient perdre la totalité ou une partie de leur placement. De plus, nous avons dans le passé offert des actions à droit de vote subalterne à titre de composante importante du prix d'achat dans le cadre d'acquisitions.

En outre, certains porteurs d'options et d'autres attributions fondées sur des actions devront immédiatement déclarer un revenu imposable lorsqu'ils exerceront leurs options ou que leurs autres attributions seront réglées en actions (l'impôt ne sera pas différé jusqu'à la vente des actions à droit de vote subalterne sous-jacentes). Par conséquent, ils pourraient être tenus de vendre les actions à droit de vote subalterne acquises par suite de l'exercice de leurs options ou émises lors du règlement des attributions fondées sur des actions dans l'année où ils exercent leurs options ou au cours de laquelle leurs attributions fondées sur des actions sont réglées en actions, ce qui pourrait provoquer la vente d'autres actions à droit de vote subalterne sur le marché public et réduire le nombre d'actions à droit de vote subalterne conservées à long terme par notre direction et nos employés.

Nos résultats d'exploitation trimestriels pourraient fluctuer. Par conséquent, nous pourrions manquer de satisfaire ou de dépasser les attentes des investisseurs ou des analystes en valeurs mobilières, ce qui pourrait faire baisser le 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 subalterne 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, notamment l'inflation, les fluctuations des taux d'intérêt, les changements dans les dépenses de consommation et les fluctuations des taux de change;
- les changements de prix ou de stratégies de produits de notre part ou de celle de nos concurrents, y compris notre décision d'exiger que nos clients nouveaux et existants admissibles adoptent nos solutions de paiement;
- la concurrence, provoquée notamment par l'arrivée de nouveaux concurrents et l'introduction de nouveaux produits ou de produits améliorés par nos concurrents existants;
- les habitudes d'achat saisonnières de nos clients et de leurs consommateurs;
- des pannes de réseau ou des atteintes à la sécurité;
- 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 la présente notice, vous ne devriez pas considérer la comparaison de nos résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre comme une indication de notre rendement futur.

Les recherches ou les rapports des analystes en valeurs mobilières pourraient avoir une incidence sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Le marché pour la négociation de nos actions à droit de vote subalterne peut être facilité en partie par les recherches et les rapports que les analystes financiers ou les analystes du secteur publient sur nous ou notre secteur. Si peu d'analystes publient des rapports sur nous ou notre secteur, le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait être plus bas qu'il le serait autrement. Si un ou plusieurs des analystes qui publient des rapports sur nous ou notre entreprise révisent à la baisse leur évaluation de nous, de notre entreprise ou de la valeur de nos actions à droit de vote subalterne, le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait baisser. Si un ou plusieurs de ces analystes cessent de publier des rapports sur nous ou notre secteur, nous pourrions perdre de la visibilité sur le marché de nos actions à droit de vote subalterne, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de ces actions.

En outre, le cours des actions de nombreuses sociétés du secteur des technologies a fortement baissé après que ces sociétés n'ont pas atteint les perspectives financières annoncées publiquement ou répondu aux attentes des analystes, et le cours de leurs actions a même diminué considérablement après que ces sociétés ont dépassé, voire dépassé considérablement, ces perspectives ou attentes. Si nos résultats financiers n'atteignent pas nos perspectives annoncées ou ne répondent pas aux attentes des analystes ou des investisseurs publics, si nos résultats financiers dépassent, voire dépassent considérablement, ces perspectives ou attentes ou si nous réduisons nos perspectives pour les périodes futures, le cours de nos actions pourrait diminuer.

Notre inscription en bourse nous occasionne des frais considérables.

Notre inscription en bourse aux États-Unis nous a coûté et continuera de nous coûter des frais juridiques et comptables, des frais de déclaration et d'autres coûts que nous n'avons pas au Canada. Les exigences supplémentaires liées au statut de société ouverte aux États-Unis pourraient perturber nos activités régulières puisque certains de nos hauts dirigeants pourraient devoir se concentrer sur des activités de gestion et d'administration supplémentaires plutôt que sur des activités génératrices de produits d'exploitation, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à attirer des occasions d'affaires et à les conclure, en plus de rendre plus difficile la fidélisation des professionnels et la gestion et la croissance de notre entreprise. L'un ou l'autre de ces effets pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière ou à nos résultats d'exploitation.

Si les efforts que nous déployons pour nous conformer aux nouveaux règlements, lois et normes des États-Unis diffèrent des activités prévues par les organismes de réglementation et les instances dirigeantes, ces organismes de réglementation ou des tiers pourraient intenter des poursuites contre nous, ce qui pourrait nuire à nos activités. À titre de société ouverte aux États-Unis, il est plus coûteux pour nous d'obtenir une assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants, et nous continuons de devoir faire des compromis entre accepter une couverture plus faible ou payer plus pour conserver ou accroître notre couverture. Certains autres facteurs peuvent également rendre la souscription d'une assurance plus difficile ou plus coûteuse, notamment le fait que notre siège social soit situé au Québec (Canada). Ces facteurs pourraient également faire en sorte qu'il soit plus difficile pour nous d'attirer des administrateurs compétents et de les fidéliser.

La loi des États-Unis intitulée *Sarbanes-Oxley Act* exige que nous maintenions des contrôles et des procédures efficaces en matière de communication de l'information ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière. Nous avons consacré, et nous prévoyons continuer à consacrer, des ressources considérables pour maintenir et accroître l'efficacité de nos contrôles et procédures en matière de communication de l'information et de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière. Si nous ne sommes pas en mesure de démontrer que nous respectons la loi intitulée *Sarbanes-Oxley Act*, si nos contrôles internes à l'égard de l'information financière sont perçus comme étant inadéquats ou si nous sommes incapables de produire des états financiers exacts ou de les produire en temps opportun, les investisseurs pourraient ne plus avoir confiance en nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait baisser. De plus, si nous ne sommes pas en mesure de continuer à respecter ces exigences, nous pourrions ne pas être en mesure de demeurer inscrits à la cote de la NYSE.

En vertu de l'article 404 de la loi des États-Unis intitulée *Sarbanes-Oxley Act* (l'« **article 404** »), nous devons fournir un rapport de la direction sur nos contrôles internes à l'égard de l'information financière, qui devra être accompagné d'un rapport d'attestation sur nos contrôles internes à l'égard de l'information financière préparé par notre cabinet d'experts-comptables public enregistré indépendant. Pour nous conformer à l'article 404 dans les délais prescrits, nous documenterons et évaluerons notre contrôle interne à l'égard de l'information financière, ce qui est à la fois coûteux et ardu. Dans ce cadre, nous devrons continuer à consacrer des ressources internes, éventuellement faire appel à des consultants externes et adopter un plan de travail détaillé pour évaluer et documenter l'adéquation du contrôle interne à l'égard de l'information financière, poursuivre la prise de mesures visant à améliorer les processus de contrôle, au besoin, valider par des tests que les contrôles fonctionnent comme prévu et mettre en œuvre un processus continu de communication et d'amélioration du contrôle interne à l'égard de l'information financière. Même si notre direction en vient à la conclusion que notre contrôle interne à l'égard de l'information financière est efficace, notre cabinet d'experts-comptables public enregistré indépendant pourrait publier un rapport assorti de réserves ou défavorable s'il n'est pas satisfait de nos contrôles ou de la façon dont ils sont documentés, conçus, utilisés ou examinés, ou s'il interprète les exigences pertinentes d'une manière différente de la nôtre.

À titre d'émetteur privé étranger, nous sommes assujettis à des lois et règlements des États-Unis régissant les valeurs mobilières qui diffèrent de ceux qui visent les émetteurs américains, ce qui risque de limiter l'information publique à laquelle nos actionnaires peuvent avoir accès.

Nous sommes un « émetteur privé étranger » (au sens donné au terme *foreign private issuer* dans la règle intitulée *Rule 405* prise en application de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, dans sa version modifiée (la « **Loi de 1933** »)) et sommes autorisés, en vertu d'un régime d'information multinational adopté par les États-Unis et le Canada, à préparer les documents d'information que nous déposons en vertu de la loi des États-Unis intitulée *Securities Exchange Act of 1934* (la « **Loi de 1934** »), conformément aux obligations d'information applicables au Canada. En vertu de la Loi de 1934, nous sommes assujettis à des obligations d'information qui, à certains égards, sont moins détaillées et moins fréquentes que celles qui s'appliquent aux sociétés déclarantes établies aux États-Unis. Ainsi, nous ne déposons pas les mêmes documents que ceux qu'un émetteur établi aux États-Unis déposerait auprès de la SEC, même si nous sommes tenus de déposer auprès de la SEC ou de fournir à cette dernière les documents d'information continue que nous sommes tenus de déposer au Canada en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. En outre, nos dirigeants, administrateurs et principaux actionnaires sont exonérés des dispositions relatives à la communication d'information et au recouvrement de profits « à court terme » de l'article 16 de la Loi de 1934. Par conséquent, nos actionnaires peuvent ne pas être en mesure d'établir en temps opportun le moment où nos dirigeants, administrateurs et actionnaires principaux achètent ou vendent des actions puisque les délais pour déposer des déclarations d'inités au Canada sont plus longs.

À titre d'émetteur privé étranger, nous sommes exonérés des règles et des règlements pris en application de la Loi de 1934 qui concernent la communication et le contenu de la circulaire de sollicitation de procurations. Nous sommes également exonérés du règlement

intitulé *Regulation FD*, qui interdit aux émetteurs de communiquer de l'information non publique importante de manière sélective. Bien que nous prévoyions nous conformer aux exigences relatives aux circulaires de sollicitation de procurations et à la communication d'information non publique importante correspondantes des lois canadiennes sur les valeurs mobilières, ces exigences diffèrent de celles prévues dans la Loi de 1934 et dans le règlement intitulé *Regulation FD*, si bien que les actionnaires ne devraient pas s'attendre à toujours recevoir la même information que celle qui est fournie par les sociétés établies aux États-Unis ni à la recevoir au même moment.

De plus, à titre d'émetteur privé étranger, nous pouvons choisir de nous conformer à certaines pratiques de gouvernance canadiennes, sauf si celles-ci entrent en conflit avec les lois sur les valeurs mobilières des États-Unis et à la condition que nous indiquions quelles sont les exigences auxquelles nous ne nous conformons pas et que nous décrivions plutôt les pratiques canadiennes auxquelles nous nous conformons. Nous prévoyons nous prévaloir de cette dispense. Ainsi, nos actionnaires pourraient ne pas bénéficier des mêmes protections que celles qui sont offertes aux actionnaires de sociétés établies aux États-Unis qui sont assujetties à l'ensemble des exigences de gouvernance des États-Unis. À mesure que notre présence aux États-Unis augmente, nous pourrions cesser d'être admissibles à titre d'émetteur privé étranger. Si nous cessons d'être admissibles, nous serons assujettis aux mêmes obligations de déclaration et de gouvernance qu'un émetteur établi aux États-Unis, ce qui pourrait augmenter les coûts liés à notre statut de société ouverte aux États-Unis.

La perte éventuelle de notre statut d'émetteur privé étranger pourrait nous occasionner de lourds frais supplémentaires.

Nous pourrions perdre notre statut d'émetteur privé étranger à l'avenir si la majorité de nos actions sont détenues aux États-Unis et si nous ne respectons pas les autres critères qui nous permettraient d'éviter la perte de ce statut, notamment parce que : (1) la majorité de nos administrateurs ou hauts dirigeants sont des citoyens ou des résidents des États-Unis; (2) la majorité de nos actifs sont situés aux États-Unis; (3) notre entreprise est principalement administrée aux États-Unis. Même si nous avons choisi volontairement de nous conformer à certaines dispositions réglementaires américaines, la perte de notre statut d'émetteur privé étranger aurait pour effet de rendre la conformité à ces dispositions obligatoires. Les frais que nous engageons au chapitre de la réglementation et de la conformité à titre d'émetteur des États-Unis en vertu des lois sur les valeurs mobilières seront beaucoup plus élevés que ceux engagés en tant qu'émetteur privé étranger canadien. Si nous n'avions pas le statut d'émetteur privé étranger, nous ne pourrions utiliser les formulaires applicables aux émetteurs étrangers et nous serions tenus de déposer auprès de la SEC des déclarations d'inscription et des rapports périodiques et courants sur des formulaires applicables aux émetteurs des États-Unis, lesquels sont en règle générale plus détaillés et approfondis que les formulaires applicables à un émetteur privé étranger. En outre, nous pourrions ne plus être en mesure de nous prévaloir sur les bourses américaines des dispenses de certaines exigences de gouvernance d'entreprise dont peuvent se prévaloir les émetteurs privés étrangers.

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.

Nous sommes assujettis aux obligations d'information et autres obligations imposées par la législation sur les valeurs mobilières du Canada et des États-Unis, en particulier la loi intitulée *Sarbanes-Oxley Act* et le Règlement 52-109, ainsi qu'aux règles de la NYSE et de la TSX. Ces obligations d'information et autres obligations taxent lourdement nos ressources gestionnaires, administratives, opérationnelles et comptables. Pour respecter de telles exigences, nous avons notamment établi des systèmes et instauré des contrôles financiers et gestionnaires et des systèmes et des procédures d'information, et nous avons engagé du personnel qualifié en comptabilité et finances, et nous pourrions être tenus de le faire dans l'avenir. Cependant, si nous sommes dans l'impossibilité d'atteindre un objectif nécessaire 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 d'au moins deux 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.

Nos statuts nous autorisent à émettre des titres supplémentaires dans l'avenir, y compris des actions à droit de vote subalterne et des actions privilégiées, sans nous obliger à obtenir l'accord des actionnaires.

Nos statuts modifiés et mis à jour nous permettent d'émettre un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne. Nous prévoyons émettre à l'occasion des actions à droit de vote subalterne supplémentaires, notamment dans le cadre d'acquisitions éventuelles et à la suite de l'exercice ou du règlement de nos attributions d'actions. Sous réserve des exigences de la TSX et de la NYSE, nous ne serons pas tenus d'obtenir l'approbation des actionnaires avant d'émettre des actions à droit de vote subalterne supplémentaires. Toute nouvelle émission d'actions à droit de vote subalterne entraînera une dilution immédiate des avoirs des actionnaires existants et pourrait nuire à la valeur de leurs participations.

Nos statuts modifiés et mis à jour nous permettent également d'émettre un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en séries. Bien que nous ne prévoyions pas actuellement émettre des actions privilégiées, notre conseil a le pouvoir d'en émettre et d'en déterminer le prix, la désignation, les droits (y compris les droits de vote et les droits aux dividendes), les priorités, les privilèges, les restrictions et les conditions de ces actions privilégiées et de déterminer à qui elles seront émises. Toute émission d'actions privilégiées peut entraîner une dilution supplémentaire pour les actionnaires existants et nuire à la valeur de leur participation. Nous ne pouvons pas prévoir les conditions des placements futurs d'actions privilégiées ni l'effet qu'ils pourraient avoir sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Les dispositions de nos statuts et de certaines lois canadiennes pourraient retarder un changement de contrôle, restreindre les tentatives de nos actionnaires de remplacer ou de destituer les membres actuels de notre haute direction et avoir une incidence sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Notre conseil a 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. L'émission éventuelle d'actions privilégiées peut retarder ou empêcher un changement de contrôle de la Société, restreindre les tentatives de destituer nos hauts dirigeants, 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.

Ces dispositions peuvent contrecarrer ou empêcher toute tentative de nos actionnaires de lancer une course aux procurations ou de remplacer ou de destituer nos hauts dirigeants actuels en rendant plus difficile pour les actionnaires de remplacer les membres de notre conseil, lequel est responsable de la nomination de nos hauts dirigeants. Ces dispositions pourraient retarder, empêcher ou reporter un changement de contrôle, ce qui pourrait limiter la possibilité pour nos porteurs d'actions à droit de vote subalterne de recevoir une prime pour celles-ci et avoir une incidence négative sur le prix que les investisseurs sont prêts à payer pour les actions à droit de vote subalterne.

Les dispositions des lois canadiennes peuvent retarder, empêcher ou rendre indésirable l'acquisition de la totalité ou d'une partie importante de nos actions ou de nos actifs.

La *Loi sur investissement Canada* (Canada) exige qu'une acquisition du contrôle de notre société par un non-Canadien soit examinée par le gouvernement si la valeur de nos actifs, calculée conformément à la loi, dépasse un certain seuil. Une acquisition assujettie à un examen ne peut être menée à terme tant que le ministre responsable n'est pas convaincu que l'investissement est vraisemblablement à

l'avantage net du Canada. La tenue d'un tel examen pourrait empêcher ou retarder un changement de contrôle et limiter ou même empêcher la vente stratégique de nos actions à droit de vote subalterne par leurs porteurs.

Nous sommes régis par les lois sur les sociétés et sur les valeurs mobilières du Canada, qui dans certains cas ont une incidence différente sur les actionnaires comparativement aux lois sur les sociétés du Delaware et des États-Unis et aux lois sur les valeurs mobilières des États-Unis.

Nous sommes régis par la LCSA et d'autres lois pertinentes, ce qui peut avoir une incidence sur les droits des actionnaires d'une manière différente de celle touchant une société régie par les lois américaines, et peut, conjointement avec nos documents constitutifs, avoir pour effet de retarder, d'empêcher ou de décourager une autre partie à acquérir le contrôle de la Société au moyen d'une offre publique d'achat, d'une course aux procurations ou autrement, ou peut avoir une incidence sur le prix qu'une partie acquérante serait prête à offrir dans de telles circonstances. Les différences principales entre la LCSA et la loi intitulée *Delaware General Corporation Law* (la « **DGCL** ») qui peuvent avoir la plus grande incidence de cette nature comprennent notamment : (i) pour les opérations commerciales importantes (comme les fusions et acquisitions, d'autres opérations commerciales extraordinaires ou des modifications aux statuts de la Société), la LCSA exige généralement un vote à la majorité des deux tiers des actionnaires, alors que la DGCL exige seulement un vote majoritaire; et (ii) en vertu de la LCSA, les porteurs de 5 % ou plus de nos actions comportant droit de vote à une assemblée des actionnaires peuvent demander la tenue d'une assemblée extraordinaire des actionnaires, alors que ce droit n'existe pas selon la DGCL.

Comme nous sommes une société canadienne et que certains de nos administrateurs et dirigeants résident au Canada ou dans les provinces de ce pays, au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande, il pourrait être difficile pour un actionnaire américain de faire signifier un acte à la Société ou de faire exécuter des jugements rendus aux États-Unis. De même, les investisseurs canadiens pourraient avoir de la difficulté à faire exécuter des sanctions civiles contre nos administrateurs et dirigeants qui résident hors du Canada.

Nous sommes régis par la LCSA et notre établissement principal est situé au Canada. Certains de nos administrateurs et dirigeants résident au Canada ou dans les provinces de ce pays, au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande. La majorité de nos actifs et la totalité ou la quasi-totalité des actifs de ces personnes peuvent être situés hors des États-Unis. Par conséquent, les investisseurs qui résident aux États-Unis pourraient éprouver des difficultés à faire signifier des actes aux États-Unis à la Société ou à ces personnes qui ne résident pas aux États-Unis, ou à faire exécuter contre eux des jugements de tribunaux américains rendus en application de sanctions civiles prévues par les lois fédérales américaines sur les valeurs mobilières. Le jugement d'un tribunal américain prononcé uniquement en vertu de ces dispositions pourrait être exécuté au Canada par un tribunal canadien si le tribunal canadien estime que le tribunal américain avait compétence pour rendre le jugement. Les investisseurs ne doivent pas présumer que les tribunaux du Canada : (i) feraient exécuter un jugement rendu par un tribunal américain contre la Société ou ces autres personnes en vertu des dispositions relatives à la responsabilité civile des lois fédérales sur les valeurs mobilières des États-Unis ou des lois sur les valeurs mobilières ou la protection de l'épargne d'un État américain; ni (ii) qu'ils feraient appliquer, dans une poursuite directe, des sanctions civiles contre la Société ou ces personnes en vertu des lois fédérales sur les valeurs mobilières des États-Unis ou des lois sur les valeurs mobilières ou sur la protection de l'épargne d'un État américain. En outre, certains de nos administrateurs et dirigeants résident à l'extérieur du Canada, et la totalité ou la quasi-totalité de leurs actifs sont situés à l'extérieur du Canada. Par conséquent, les investisseurs canadiens peuvent avoir de la difficulté à intenter des poursuites au Canada contre ces personnes. Il pourrait en outre être impossible pour les investisseurs canadiens de faire exécuter contre ces personnes un jugement obtenu devant un tribunal canadien et fondé sur les dispositions en matière de responsabilité civile des lois sur les valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada. Il peut également être difficile pour les investisseurs canadiens d'avoir gain de cause dans une poursuite intentée aux États-Unis pour violation des lois sur les valeurs mobilières canadiennes uniquement.

Nos règlements prévoient que certains tribunaux précis sont les seuls et uniques tribunaux compétents à l'égard de certains litiges survenant entre nous et nos actionnaires, ce qui pourrait limiter la capacité de nos actionnaires à saisir un tribunal favorable en cas de différend avec nous, nos administrateurs, nos dirigeants ou nos employés.

Nous avons 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 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 règlements ou statuts modifiés et mis à jour; (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 notre règlement. Par conséquent, il pourrait être impossible pour les porteurs de titres d'instituer une action concernant les questions susmentionnées à l'extérieur du Québec. Notre règlement sur le choix du tribunal a pour but de réduire les frais de litige et d'accroître la prévisibilité de l'issue des litiges en exigeant que les actions obliques et autres poursuites liées à nos affaires soient instituées devant un seul tribunal. Bien que les clauses portant sur le choix du tribunal soient de plus en plus courantes dans les statuts constitutifs et règlements des sociétés ouvertes aux États-Unis et soient confirmées par les tribunaux de certains États, ces clauses n'ont pas fait leurs preuves au Canada.

En outre, nous avons 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 de district fédéraux des États-Unis d'Amérique seront les seuls et uniques tribunaux compétents pour la résolution de toute plainte invoquant une cause d'action découlant de la Loi de 1933. Ce règlement sur le choix du tribunal prévoit en outre que toute personne ou entité qui détient, achète ou acquiert autrement l'un de nos titres est réputée avoir pris connaissance de ce règlement et y avoir consenti. Bien que la Cour suprême du Delaware ait conclu en mars 2020 que les dispositions fédérales relatives au choix du tribunal qui prétende exiger que les réclamations présentées en vertu de la Loi de 1933 soient portées devant les tribunaux fédéraux sont « en apparence valables » en vertu de la loi du Delaware, il est impossible de savoir avec certitude si d'autres tribunaux appliqueront notre règlement sur le choix du tribunal.

Il est possible que la validité de notre règlement sur le choix du tribunal soit contestée et qu'un tribunal le juge inapplicable ou inopérant. Si cela était le cas concernant un ou plusieurs types d'actions ou de procédures, nous pourrions devoir engager des frais supplémentaires pour résoudre ces litiges dans d'autres territoires et nous ne pourrions tirer profit du fait de limiter la juridiction aux tribunaux choisis.

POLITIQUE DE DIVIDENDES

Nous n'avons ni déclaré ni versé de dividendes en espèces sur nos titres depuis notre PAPE. Nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes sur les actions à droit de vote subalterne. 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.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

La description suivante de notre capital-actions résume certaines dispositions de nos règlements et statuts modifiés et mis à jour. Le présent résumé ne se veut pas exhaustif; il est présenté entièrement sous réserve du texte intégral de nos règlements et statuts modifiés et mis à jour.

Notre capital-actions autorisé est composé : (i) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne; et (ii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série, dont 153 547 616 actions à droit de vote subalterne étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation au 31 mars 2024.

Nous avions auparavant des actions à droit de vote multiple émises et en circulation, mais toutes ces actions à droit de vote multiple ont été automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne, à raison d'une pour une, le 1^{er} décembre 2020 étant donné que le seuil de propriété entraînant la conversion automatique qui est rattaché aux actions à droit de vote multiple a été atteint, conformément à leurs conditions. À la suite de cette conversion automatique, les actions à droit de vote subalterne sont notre seule catégorie d'actions émises et en circulation, et elles continuent à conférer une voix par action. Conformément à nos statuts modifiés et mis à jour, lors de la conversion automatique de toutes nos actions à droit de vote multiple émises et en circulation, les actions à droit de vote multiple pouvant être émises en tant que catégorie ont été automatiquement supprimées de notre capital autorisé, ainsi que les droits, privilèges, restrictions et conditions s'y rattachant, de sorte qu'à la date des présentes, la Société ne compte que deux catégories d'actions pouvant être émises, à savoir les actions à droit de vote subalterne et les actions privilégiées.

Actions à droit de vote subalterne

Rang

En cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société, les porteurs des actions à droit de vote subalterne ont le droit de recevoir de manière proportionnelle la totalité des actifs restants de la Société après le règlement de toutes les dettes et autres obligations, sous réserve des droits des porteurs d'actions privilégiées ayant priorité de rang sur les actions à droit de vote subalterne, le cas échéant.

Dividendes

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne 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. 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.

Droits de vote

Les porteurs des actions à droit de vote subalterne en circulation ont le droit d'être convoqués et d'assister à toutes les assemblées générales et extraordinaires des actionnaires de la Société et chaque action à droit de vote subalterne confère un droit de vote à son porteur. Au 31 mars 2024, les actions à droit de vote subalterne représentaient collectivement 100 % de nos actions émises et en circulation et 100 % des droits de vote rattachés à la totalité de nos actions émises et en circulation.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent à tout moment être émises en une ou plusieurs séries. Le conseil est 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 conditions 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. Sauf indication contraire dans les conditions propres à une série d'actions privilégiées et sauf dans la mesure requise par la loi, les porteurs d'actions privilégiées ne pourront pas voter aux assemblées des porteurs d'actions ni voter séparément en tant que catégorie à l'égard d'une proposition visant à modifier nos statuts si la modification est l'une de celles énumérées aux alinéas a), b) ou e) du paragraphe 176(1) de la LCSA. 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 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. 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.

Autres dispositions importantes de nos documents constitutifs

Dispositions de préavis

Nous avons adopté un règlement sur le préavis qui contient des dispositions de nos statuts modifiés et mis à jour 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. Seules les personnes dont la candidature est proposée 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 10^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

Nous avons 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 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 règlements ou statuts modifiés et mis à jour; (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 notre règlement.

Nous avons 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 fédéraux de district des États-Unis d'Amérique seront les seuls et uniques tribunaux compétents pour la résolution de toute plainte invoquant une cause d'action découlant de la Loi de 1933, indépendamment du fait que cette plainte mette en cause également d'autres parties que nous, y compris des preneurs fermes ou des auditeurs dont nous avons retenu les services. Ce règlement sur le choix du tribunal prévoit en outre que toute personne ou entité qui détient, achète ou acquiert autrement l'un de nos titres est réputée avoir pris connaissance de ce règlement et y avoir consenti. Le règlement sur le choix du tribunal est exécutoire par toute partie à une plainte visée par ce règlement.

Convention de droits des investisseurs

Par suite de la clôture du PAPE, nous avons conclu avec DHIDasilva Holdings Inc., une société contrôlée par notre fondateur et président-directeur du conseil, et la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « Caisse » et, collectivement, les « **principaux actionnaires** ») une convention de droits des investisseurs (la « **convention de droits des investisseurs initiale** ») portant sur certains droits des actionnaires. Le 9 septembre 2020, la convention de droits des investisseurs initiale a été modifiée dans le cadre du premier appel public à l'épargne de la Société aux États-Unis afin d'accorder aux principaux actionnaires des droits d'inscription essentiellement équivalents à ceux offerts dans la convention de droits des investisseurs initiale dans le cadre d'un appel public à l'épargne aux États-Unis (la convention de droits des investisseurs initiale, dans sa version modifiée, la « **convention de droits des investisseurs** »). À la date des présentes, la Caisse détient moins de 20 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution). 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. La convention de droits des investisseurs a été déposée auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et a été remise à la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Elle peut être consultée sur SEDAR+, au www.sedarplus.com et sur EDGAR au www.sec.gov.

Droits de nomination

La convention de droits des investisseurs permet à la Caisse de proposer la candidature d'un administrateur de la Société parmi les candidats aux postes d'administrateurs proposés par la Société dans une circulaire de sollicitation de procurations de la direction. La Caisse pourrait continuer de proposer la candidature d'un administrateur tant qu'elle détient au moins 20 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution). De plus, si la Caisse détient au moins 20 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution), la Société, agissant raisonnablement, pourrait consulter la Caisse au sujet de la nomination ou du remplacement du président du conseil. Tout candidat nommé par la Caisse aux termes de la convention de droits des investisseurs doit être indépendant au sens du Règlement 52-110. Le quorum des réunions du conseil doit inclure le candidat de la Caisse (s'il y a lieu, comme il est mentionné ci-dessus), sous réserve des exceptions habituelles. À la date des présentes, la Caisse détient moins de 20 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution).

La convention de droits des investisseurs prévoit également que dans l'éventualité où la Société accorde des droits de nomination supplémentaires à un investisseur autre que la Caisse, la Société doit 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 qu'il peut s'abstenir de voter en faveur du candidat de la Caisse.

Clause restrictive

La convention de droits des investisseurs contient une clause limitant la capacité de la Société de transférer son siège hors du Québec. Cette clause restrictive s'appliquera jusqu'à ce que (i) la Caisse cesse de détenir au moins 15 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution) ou (ii) sept ans se soient écoulés depuis la fin de notre PAPE.

Droits d'inscription

La convention de droits des investisseurs prévoit des droits d'inscription sur demande en faveur des principaux actionnaires, à la condition que le principal actionnaire détienne au moins 20 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution). Ces droits leur permettent, 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 n'est pas tenue de faire, selon le cas : (i) plus de deux inscriptions sur demande sur toute période de 12 mois, (ii) une demande d'inscription sur demande dans

les 90 jours suivant la réalisation d'un placement dans la cadre duquel un droit d'inscription sur demande ou un droit d'inscription de suite a été exercé, ou (iii) 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 canadiens.

La convention de droits des investisseurs prévoit également des droits d'inscription de suite (sous réserve de certaines exceptions habituelles) permettant aux principaux actionnaires, à la condition que le principal actionnaire détienne au moins 10 % de nos actions à droit de vote subalterne (avant dilution), 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.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Cours et volume des opérations

Nos actions à droit de vote subalterne sont inscrites à la TSX et à la NYSE sous le symbole « LSPD ». Le tableau qui suit contient les fourchettes de cours et le volume de nos actions à droit de vote subalterne négociées à la TSX pour chaque mois de l'exercice 2024 durant lequel nos actions se négociaient à la TSX.

TSX

Exercice 2024	Haut (\$ CA)	Bas (\$ CA)	Volume (N ^b re)
Avril	20,26 \$	17,23 \$	16 788 790
Mai	20,00 \$	17,12 \$	21 675 950
Juin	22,41 \$	19,43 \$	19 412 620
Juillet	24,18 \$	21,77 \$	11 920 670
Août	23,83 \$	20,02 \$	13 753 120
Septembre	22,28 \$	18,70 \$	9 231 730
Octobre	19,81 \$	17,16 \$	8 810 970
Novembre	22,86 \$	17,30 \$	13 615 090
Décembre	27,88 \$	22,00 \$	14 798 030
Janvier	25,94 \$	24,22 \$	11 949 820
Février	26,58 \$	17,58 \$	23 523 240
Mars	19,35 \$	17,34 \$	11 203 670

Le tableau qui suit contient les fourchettes de cours et le volume de nos actions à droit de vote subalterne négociées à la NYSE pour chaque mois de l'exercice 2024 durant lequel nos actions se négociaient à la NYSE.

NYSE

Exercice 2024	Haut (\$ US)	Bas (\$ US)	Volume (N ^b re)
Avril	15,07 \$	12,62 \$	14 572 190
Mai	14,88 \$	12,57 \$	27 915 680
Juin	16,92 \$	14,72 \$	25 255 730
Juillet	18,45 \$	16,27 \$	14 273 960
Août	17,84 \$	14,73 \$	17 234 170
Septembre	16,37 \$	13,84 \$	11 942 110
Octobre	14,60 \$	12,38 \$	12 485 390
Novembre	16,79 \$	12,44 \$	18 126 630
Décembre	21,10 \$	16,16 \$	22 286 320
Janvier	19,46 \$	17,89 \$	18 668 926
Février	19,72 \$	13,03 \$	49 985 950
Mars	14,28 \$	12,80 \$	19 662 680

Aucun autre de nos titres n'a été admis à la négociation ou inscrit à la cote d'une bourse ou d'un marché.

ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS

Les tableaux suivants indiquent le nom de chaque administrateur ou haut dirigeant ainsi que son lieu de résidence et son (ses) titre(s) au sein de la Société en date de la présente notice, les postes occupés au cours des cinq dernières années, de même que l'année d'entrée en fonction comme administrateur, s'il y a lieu. Nos administrateurs sont élus chaque année par les actionnaires lors de l'assemblée annuelle des actionnaires ou, sous réserve de nos statuts modifiés et mis à jour et de la législation applicable, nommés par le conseil d'administration entre deux assemblées annuelles. Chaque administrateur siège jusqu'à la tenue de la prochaine assemblée annuelle ou jusqu'à ce qu'il quitte ses fonctions par l'effet de la loi, ou jusqu'à l'entrée en vigueur de son renvoi ou de sa démission. Les hauts dirigeants sont nommés par le conseil – à sa discrétion – et appelés à demeurer en poste jusqu'à la nomination de leur successeur.

Administrateurs

Nom et lieu de résidence	Fonction(s) au sein de Lightspeed	Administrateur depuis	Poste principal	Fonctions précédemment exercées (Cinq dernières années)
Patrick Pichette ⁽¹⁾⁽²⁾ Londres, Royaume-Uni	Président du conseil par intérim ⁽⁴⁾	2018	Associé général, Inovia Capital	Associé général, Inovia Capital (de 2018 à ce jour) Administrateur, Twitter, Inc. (de 2017 à 2022)
Paul McFeeters ⁽¹⁾⁽³⁾ Ontario, Canada	Administrateur	2018	Administrateur de sociétés	-
Rob Williams ⁽¹⁾⁽³⁾ Washington, États-Unis	Administrateur	2018	Administrateur de sociétés	Conseiller en gestion (de 2016 à ce jour) Administrateur, Cymax Group Technologie (de 2021 à ce jour)
Dax Dasilva Québec, Canada	Fondateur, administrateur et chef de la direction ⁽⁴⁾	2005	Chef de la direction	Président-directeur du conseil, Lightspeed Commerce Inc. (de 2022 à 2024) Chef de la direction, Lightspeed Commerce Inc. (de 2005 à 2022)
Dale Murray ⁽²⁾ Cobham, Royaume-Uni	Administratrice	2022	Administratrice de sociétés	Administratrice non membre de la direction, Jupiter Fund Management plc (de 2021 à ce jour) Administratrice non membre de la direction, LendInvest plc (de 2021 à ce jour) Administratrice non membre de la direction, The Cranemere Group Ltd. (de 2019 à ce jour) Administratrice non membre de la direction, Xero Limited (de 2018 à ce jour) Administratrice non membre de la direction, Rated People Ltd. (de 2021 à 2024) Associée, Founders Intelligence (de 2019 à 2020) Administratrice non membre de la direction, Sussex Place Ventures Ltd. (de 2012 à 2019)

Nom et lieu de résidence	Fonction(s) au sein de Lightspeed	Administrateur depuis	Poste principal	Fonctions précédemment exercées (Cinq dernières années)
Nathalie Gaveau ⁽²⁾⁽³⁾ Londres, Royaume-Uni	Administratrice	2022	Administratrice de sociétés	Conseillère principale, Boston Consulting Group (BCG) (de 2021 à ce jour) Administratrice, PortAventura World (de 2022 à ce jour) Administratrice non membre de la direction, Calida AG (de 2018 à 2022) Administratrice non membre de la direction, Coca-Cola EuroPacific Partners (de 2019 à ce jour) Administratrice, Sonepar (de 2023 à ce jour) Présidente et administratrice, Tailwind International Acquisition Corp. (de 2021 à 2023) Directrice générale et associée, BCG (de 2019 à 2020) Administratrice, HWX Partners Ltd. (2019) Fondatrice et chef de la direction, Shopcade (de 2010 à 2019)
Manon Brouillette Québec, Canada	Administratrice	2023	Administratrice de sociétés	Présidente du conseil, Hydro-Québec (de 2023 à ce jour) Associée stratégique, Inovia Capital (de 2023 à ce jour) Administratrice, BFA Industries (de 2020 à ce jour) Vice-présidente à la direction et conseillère stratégique, Verizon (de 2022 to 2023) Vice-présidente à la direction et chef de la direction, Verizon (2022) Chef de l'exploitation et chef de la direction adjointe, Verizon Consumer Group (de 2021 à 2022) Administratrice, Sonder Holdings (de 2020 à 2023) Administratrice, Lightspeed Commerce Inc. (de 2020 à 2021) Administratrice, Banque nationale du Canada (de 2020 à 2021) Administratrice, Altice USA (de 2017 à 2021) Présidente et chef de la direction, Vidéotron (de 2013 à 2019)

(1) Membre du comité d'audit. M. McFeeters est président du comité d'audit.

(2) Membre du comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance. M^{me} Murray est présidente du comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance.

(3) Membre du comité du risque. M. Williams est président du comité du risque.

(4) Le 15 février 2024, nous avons annoncé le retour de Dax Dasilva à titre de chef de la direction par intérim, qui prenait effet sans délai. Au même moment, Patrick Pichette a été nommé au poste de président du conseil par intérim. Le 16 mai 2024, nous avons annoncé le retour de Dax Dasilva à titre de chef de la direction permanent de Lightspeed, supprimant ainsi la mention « par intérim » de son titre.

Hauts dirigeants

Nom et lieu de résidence	Fonction(s) au sein de Lightspeed	Années chez Lightspeed	Fonctions précédemment exercées (Cinq dernières années)
Dax Dasilva Québec, Canada	Fondateur, administrateur et chef de la direction	19	Chef de la direction, Lightspeed Commerce Inc. (de 2024 à ce jour) Président-directeur du conseil, Lightspeed Commerce Inc. (de 2022 à 2024) Chef de la direction, Lightspeed Commerce Inc. (de 2005 à 2022)
Jean-David Saint-Martin Québec, Canada	Président	5	Chef, Gestion des revenus et clients, Lightspeed Commerce Inc. (de 2019 à 2022) Cofondateur et chef de la direction, Chronogolf Inc. (de 2013 à 2019)
Asha Hotchandani Bakshani Québec, Canada	Chef des finances	9	Vice-présidente exécutive, Finances, Lightspeed Commerce Inc. (de 2019 à 2022) Vice-présidente, Finances, Lightspeed Commerce Inc. (de 2015 à 2019)
Daniel Micak Ontario, Canada	Chef des services juridiques et secrétaire général	6	Vice-président exécutif, chef du contentieux et secrétaire général, Lightspeed Commerce Inc. (de 2018 à 2022)
Kady Srinivasan Californie, États-Unis	Chef du marketing	1	Vice-présidente principale, directrice mondiale du marketing, Klaviyo (de 2021 à 2022) Chef du marketing, Owlet (de 2019 à 2020) Vice-présidente, Marketing, Sofi (de 2019 à 2019) Chef de la mise en marché, Dropbox (de 2017 à 2019)
Shirvani Mudaly Québec, Canada	Chef du personnel	3	Vice-présidente, Personnel et Culture, région Asie et Pacifique, Lightspeed Commerce Inc. (de 2021 à 2023) Chef du personnel, Vend (de 2018 à 2021)
John Shapiro Massachusetts, États-Unis	Chef du produit et de la technologie	<1	Vice-président principal, Technologie de vente au détail, Lightspeed Commerce Inc. (de 2023 à 2024) Responsable du produit et de la conception, Fournisseurs mondiaux et merchandisage, Wayfair LLC (de 2022 à 2023) Responsable du produit, Fournisseurs mondiaux, Wayfair LLC (de 2021 à 2022) Directeur de la gestion des produits, Outils et services à la clientèle, Wayfair LLC (de 2018 à 2021)
Ana Wight Waitakere, Nouvelle-Zélande	Chef de la stratégie	3	Directrice générale, Vente au détail, Lightspeed Commerce Inc. (de 2021 à 2024) Chef de la direction, Vend Limited (de 2020 à 2021) Chef des finances, Vend Limited (de 2019 à 2020)

Titres détenus

En date du 14 mai 2024, en tant que groupe, nos administrateurs et hauts dirigeants ont, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle d'un total de 14 403 785 actions à droit de vote subalterne, soit 9,38 % des actions à droit de vote subalterne et des droits de vote rattachés à toutes nos actions émises et en circulation.

Interdictions d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

À la connaissance de Lightspeed, sauf indication contraire ci-après, aucun administrateur ni haut dirigeant n'est, en date de la présente notice, ni n'a été, au cours des 10 années précédant la date de la présente notice, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société (incluant Lightspeed) ayant : a) fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'opérations, d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance lui interdisant de se prévaloir d'une dispense aux termes de la législation en valeurs mobilières (individuellement, une « **ordonnance** ») prononcée pendant que l'administrateur ou haut dirigeant exerçait des fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances; ou b) fait l'objet d'une ordonnance prononcée après que l'administrateur ou haut dirigeant a cessé d'exercer des fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances, qui découle d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions.

À la connaissance de Lightspeed, sauf indication contraire ci-après, aucun administrateur ni haut dirigeant de Lightspeed, ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de Lightspeed, a) n'est, en date de la présente notice, ni n'a été, au cours des 10 années précédant la date de la présente notice, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société (incluant Lightspeed) ayant, 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; ou b) n'a, dans les 10 ans précédant la date de la présente notice, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, ni fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec des créanciers ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé afin de détenir l'actif de l'administrateur, du haut dirigeant ou de l'actionnaire. Patrick Pichette a été administrateur de Boosted Boards, un fabricant privé de planches à roulettes et de scooters électroniques, jusqu'en mai 2020. En avril 2020, Boosted Boards a effectué une cession au profit de ses créanciers. La vente des actifs et la liquidation ont été achevées.

À la connaissance de Lightspeed, aucun administrateur ni haut dirigeant de Lightspeed, ni aucun actionnaire de Lightspeed 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.

Conflits d'intérêts

À la connaissance de Lightspeed, il n'y a aucun conflit d'intérêts important, existant ou éventuel, entre Lightspeed ou l'une de ses filiales et l'un de ses administrateurs ou dirigeants, outre le fait que certains administrateurs ou dirigeants agissent comme administrateurs ou dirigeants d'autres sociétés, ce qui ouvre la porte à un éventuel conflit entre les fonctions qu'ils exercent auprès de nous et leurs fonctions d'administrateur ou de haut dirigeant au sein d'autres sociétés. Les administrateurs sont tenus de respecter les dispositions pertinentes de la LCSA en ce qui concerne les conflits d'intérêts.

COMITÉ D'AUDIT

Composition du comité d'audit

Notre comité d'audit comprend au moins trois administrateurs. Il est actuellement composé de Paul McFeeters, qui en est le président, de Patrick Pichette et de Rob Williams. Notre conseil d'administration a déterminé que chacun de ces administrateurs respecte les

exigences en matière d'indépendance, notamment les normes d'indépendance plus strictes pour les membres du comité d'audit, de la NYSE, de la SEC et du Règlement 52-110. Notre conseil d'administration a également déterminé que chacun des membres du comité d'audit est indépendant et possède des compétences financières, au sens du Règlement 52-110 et au sens donné au terme *financially literate* dans les règles de la NYSE. M. McFeeters a été désigné expert financier du comité d'audit, au sens donné au terme *audit committee financial expert* dans les règles de la SEC.

Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit

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. La formation et l'expérience de chacun des membres du comité d'audit jugées pertinentes pour assumer ses responsabilités à ce titre vont comme suit :

Paul McFeeters (président)

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 à titre de haut dirigeant, 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 aussi 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 a 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 a été membre du conseil d'administration de Constellation Software Inc., une société de logiciels diversifiée, de 2014 à 2022, et il a siégé à son comité d'audit. De 2015 à août 2019, M. McFeeters a été 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. M. McFeeters agit comme administrateur de Lightspeed depuis 2018.

Patrick Pichette

M. Pichette est, depuis avril 2018, associé général d'Inovia Capital, une société de capital-risque de Montréal. M. Pichette a été premier vice-président 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 de Bell Canada Entreprises 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 du rendement. Avant d'entrer au service de Bell Canada Entreprises 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 société canadienne de télécommunications. M. Pichette a été membre du conseil d'administration de Twitter, Inc. de décembre 2017 à octobre 2022. Il a aussi été administrateur de Bombardier Inc. d'octobre 2013 à novembre 2017 et d'Amyris, Inc., une société 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. M. Pichette agit comme administrateur de Lightspeed depuis 2018.

Rob Williams

M. Williams possède plus de 25 ans d'expérience en leadership dans les secteurs du commerce électronique, du commerce de détail et des sociétés SaaS. M. Williams a travaillé près de dix ans à Amazon (de 2006 à 2015), occupant respectivement cinq postes de haute direction dans les services de détail et de 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 faisait 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 ès arts en administration des affaires de l'Université de Washington et d'un Juris Doctor en droit 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. M. Williams est membre du conseil d'administration de Cymax Group depuis mai 2021. M. Williams agit comme administrateur de Lightspeed depuis 2018.

Règles du comité d'audit

Le conseil a adopté des règles écrites, reproduites ici intégralement comme pièce A, qui précisent l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité d'audit, conformément aux règles de la NYSE, de la SEC et du 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 financiers de la Société et sa conformité aux règles en matière de communication de l'information financière;
- la conception, la mise en place et l'application efficace par la direction de contrôles internes à l'égard de l'information financière et des mécanismes de communication de l'information financière;
- le bon fonctionnement du service d'audit interne de la Société;
- l'établissement des déclarations et rapports qui doivent être produits par le comité d'audit en vertu des lois, règlements, règles ou normes d'inscription boursière applicables.

Il incombe au comité d'audit d'assurer la libre communication entre lui, l'auditeur externe, la fonction d'audit interne, le comité du risque et la direction de la Société. Dans l'exercice de ses responsabilités, le comité d'audit a libre accès à la direction, aux livres, à la fonction d'audit interne et à l'auditeur externe de la Société. Au moins une fois par année, le comité d'audit examine et confirme l'indépendance de l'auditeur externe en obtenant de ce dernier des déclarations décrivant toutes ses relations avec Lightspeed, y compris en ce qui concerne les services non liés à l'audit. Le comité d'audit est 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 la rémunération de l'auditeur externe chargé d'établir un rapport d'audit et de tout autre conseiller pris par le comité d'audit.

Politiques et procédures de préapprobation du comité d'audit

Aux termes de ses règles, le comité d'audit est tenu de préapprouver tous les services non liés à l'audit devant être fournis par l'auditeur externe en ce qui nous concerne, conjointement à l'approbation de la lettre-contrat visant ces services et l'estimation des honoraires qui s'y rattachent. Le processus de préapprobation des services non liés à l'audit doit tenir compte de leur éventuelle incidence sur l'indépendance de l'auditeur externe et du fait que le service pour lequel l'approbation est demandée est un service interdit ou non en vertu des lois, règlements, règles ou normes d'inscription applicables.

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 normes d'inscription boursière applicables. Les services ainsi approuvés doivent être présentés au comité à sa prochaine réunion régulière.

Honoraires de l'auditeur externe

Pour l'exercice 2024 et l'exercice 2023, nous avons versé les honoraires suivants à notre auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. :

	Exercice 2024	Exercice 2023
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	2 209 215 \$ CA	2 038 349 \$ CA
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	98 502 \$ CA	60 422 \$ CA
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	7 574 \$ CA	20 792 \$ CA
Autres honoraires ⁽⁴⁾	- \$ CA	- \$ CA
Total des honoraires versés.....	2 315 291 \$ CA	2 119 563 \$ CA

- (1) Les honoraires d'audit comprennent les services professionnels fournis pour l'audit de nos états financiers consolidés annuels et pour l'examen de nos états financiers consolidés intermédiaires pour les trois premiers trimestres de l'exercice et les honoraires pour l'audit d'un régime d'avantages sociaux à l'intention des employés pour l'exercice 2023.
- (2) Les honoraires pour services liés à l'audit comprennent les services professionnels fournis, notamment les services de traduction.
- (3) Les honoraires pour services de conformité fiscale, conseils fiscaux et planification fiscale.
- (4) Les autres honoraires que ceux mentionnés ci-dessus.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

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 les paragraphes qui suivent, 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.

À compter d'octobre 2021, la Société et certains de ses dirigeants et administrateurs ont été désignés comme défendeurs dans une demande d'autorisation d'exercer une action collective en valeurs mobilières déposée à la Cour supérieure du Québec, et la Société et certains de ses dirigeants et administrateurs ont été désignés comme défendeurs dans une action collective en valeurs mobilières intentée devant le tribunal de district des États-Unis pour le district Est de New York (une action distincte intentée dans le district Sud de New York a été volontairement rejetée après la nomination d'un demandeur principal dans l'action du district Est de New York). La demande est déposée et l'action est intentée au nom des actions à droit de vote subalterne de la Société, et elles sont fondées sur des allégations selon lesquelles les défendeurs ont fait des déclarations fausses et/ou trompeuses au public, et dommages-intérêts non spécifiés y sont réclamés. Le 27 juin 2022, la Société a déposé une demande de rejet de l'action collective en valeurs mobilières intentée devant le tribunal de district des États-Unis pour le district Est de New York. Les demandeurs ayant intenté l'action collective en valeurs mobilières devant ce tribunal ont déposé un avis d'opposition à la demande de rejet de la Société, et cette dernière a déposé une réplique. La Société et la direction ont l'intention de se défendre vigoureusement contre chacune de ces procédures.

La Société est actuellement partie à un différend qui l'oppose à l'un de ses partenaires de paiements résiduels, selon lequel ce partenaire prétend résilier deux conventions qu'il a conclues avec la Société et cesser de lui payer des montants exigibles aux termes de ces conventions, qui s'élèvent à plus de 9,5 millions de dollars. Bien que la Société n'ait pas encore été avisée de l'introduction d'une poursuite officielle par ce partenaire, celui-ci allègue que la Société a contrevenu à certains engagements énoncés dans chacune des deux conventions et réclame des dommages-intérêts aux termes de chaque convention. La Société entend se défendre vigoureusement contre toute poursuite pouvant découler du différend. Par ailleurs, la Société évalue actuellement les recours qu'elle peut exercer aux termes des conventions susmentionnées.

Le 16 novembre 2023, la Cour suprême de la Nouvelle-Galles du Sud (la « **Cour australienne** ») a déclaré, dans le cadre d'une procédure introduite par Tyro Payments Limited (« **Tyro** ») contre une filiale de la Société, qu'il était interdit à cette filiale, jusqu'au 6 septembre 2024, de solliciter un commerçant Tyro pour qu'il devienne commerçant d'une entité fournissant les fonctions et les installations fournies par Tyro afin de faciliter le traitement d'opérations financières, de l'inciter à le devenir ou de tenter par ailleurs de l'en persuader. Dans sa décision, la Cour australienne a conclu que la filiale de la Société avait manqué à ses obligations contractuelles et fiduciaires envers Tyro. La filiale de la Société a déposé une demande d'autorisation d'interjeter appel ainsi qu'un avis d'appel à

l'égard de l'affaire. Le 16 février 2024, Tyro et la filiale de la Société ont résolu le litige. Conformément au règlement, la filiale de la Société a abandonné sa demande d'appel et versé environ 6,5 millions de dollars à Tyro. La Société a donc réglé la provision et le montant du règlement versé a été comptabilisé dans les frais généraux et administratifs des états consolidés des résultats et du résultat étendu.

Le 22 octobre 2021, CloudofChange, LLC, une entité inactive, a intenté une action pour violation de brevets contre la Société dans le district Ouest du Texas. Les brevets en cause dans cette action comprenaient les brevets américains n° 9 400 640, 10 083 012 et 11 226 793. Ces brevets concernaient généralement des systèmes de points de vente basés sur le Web. Par ailleurs, la Société a déposé une demande de révision inter partes (*inter partes review*) des trois brevets auprès du Patent Trial and Appeal Board des États-Unis (le « PTAB »). Le PTAB a rendu des décisions définitives par écrit, concluant que les trois brevets étaient non brevetables. L'action en justice a été suspendue en attendant le règlement final des examens inter partes. Le plaignant a déposé des avis d'appel visant les décisions définitives écrites du PTAB. La Société et la direction ont l'intention de se défendre vigoureusement contre ces décisions.

Une issue défavorable dans ces procédures pourrait avoir un effet négatif important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et notre réputation, et pourrait entraîner une baisse de la valeur marchande de nos actions à droit de vote subalterne.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sous réserve de ce qui est indiqué ailleurs dans la présente notice, les états financiers consolidés annuels audités et notes afférentes de l'exercice 2024 ainsi que le rapport de gestion pour l'exercice 2024, aucun administrateur ni haut dirigeant de Lightspeed et à la connaissance des administrateurs et hauts dirigeants de Lightspeed, (i) aucune personne ou société détenant en propriété véritable, directement ou indirectement, plus de 10 pour cent des actions à droit de vote de Lightspeed, ou exerçant un contrôle ou une emprise sur de telles actions, (ii) ni aucune personne avec qui une telle personne ou société a des liens ou qui appartient au même groupe qu'elle, (iii) ni aucune personne avec qui un administrateur ou un haut dirigeant de Lightspeed a des liens ou qui est membre du même groupe que lui n'a d'intérêt important, direct ou indirect, ayant eu ou dont il est raisonnable de penser qu'ils auraient eu une incidence importante sur la Société au cours des trois derniers exercices ou de l'exercice en cours.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de nos actions à droit de vote subalterne au Canada est Compagnie Trust TSX, à ses bureaux principaux de Montréal (Québec) et de Toronto (Ontario). L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de nos actions à droit de vote subalterne aux États-Unis est Equiniti Trust Company, LLC, à son bureau principal de New York (New York).

CONTRATS IMPORTANTS

La convention de droits des investisseurs est le seul contrat important conclu par la Société en dehors du cours normal des affaires depuis le début du dernier exercice clos le 31 mars 2024 – ou conclu avant, mais toujours valide – que la Société est tenue de déposer auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, en vertu de l'article 12.2 du *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue*.

Voir « Description du capital-actions – Convention de droits des investisseurs » pour obtenir un aperçu de la convention de droits des investisseurs. Un exemplaire de la convention de droits des investisseurs peut être consulté sur SEDAR+ au www.sedarplus.com ou sur EDGAR au www.sec.gov.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

Le cabinet d'expertise comptable inscrit indépendant de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., qui a publié un rapport du cabinet d'expertise comptable inscrit indépendant daté du 16 mai 2024 relativement aux états financiers consolidés de la Société aux 31 mars 2024 et 2023 et pour les exercices clos à chacune de ces dates et à l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 mars 2024. PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. a indiqué qu'il est indépendant de la Société au sens du Code de

déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec, des règles de la Securities and Exchange Commission (SEC) et du Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) des États-Unis portant sur l'indépendance des auditeurs.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Il est possible d'obtenir des renseignements supplémentaires au sujet de Lightspeed sur notre site Web, au www.lightspeedhq.com, sur le site Web géré par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, au www.sedarplus.com, ou sur le site Web géré par la SEC, au www.sec.gov.

Des renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de nos titres et les titres pouvant être émis aux termes de régimes de rémunération en titres, figureront dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction déposée en vue de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires. Une fois déposée, la circulaire sera disponible au www.lightspeedhq.com (notre site Web), au www.sedarplus.com et au www.sec.gov.

Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans nos états financiers consolidés annuels audités et notre rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 mars 2024, disponibles au www.lightspeedhq.com (notre site Web), au www.sedarplus.com et au www.sec.gov.

Les renvois à notre site Web dans la présente notice annuelle et dans toute documentation qui y est intégrée par renvoi n'incorporent pas dans la présente notice annuelle l'information qui s'y trouve. Nous rejetons toute responsabilité quant à l'incorporation d'une telle information par renvoi.

Nous sommes un « émetteur privé étranger » au sens donné au terme *foreign private issuer* dans la *Rule 405* de la Loi de 1933, et nous ne sommes pas assujettis aux mêmes exigences que celles qui sont imposées par la SEC aux émetteurs nationaux des États-Unis. En vertu de la Loi de 1934, nous sommes assujettis à des obligations d'information qui, à certains égards, sont moins détaillées et moins fréquentes que celles imposées aux sociétés assujetties nationales des États-Unis. Par conséquent, nous ne déposons pas les mêmes rapports que ceux qu'un émetteur national des États-Unis est tenu de déposer auprès de la SEC, quoique nous soyons tenus de déposer auprès de la SEC ou de lui remettre les documents d'information continue que nous sommes tenus de déposer au Canada en vertu des lois sur les valeurs mobilières canadiennes.

Nous remettrons gratuitement à chaque personne, notamment à un propriétaire véritable, qui en fera la demande écrite ou verbale, un exemplaire de tous les documents susmentionnés qui ont été ou qui pourraient être intégrés par renvoi dans la présente notice annuelle ou dans notre rapport annuel sur formulaire 40-F pour l'exercice clos le 31 mars 2024 (à l'exclusion des pièces jointes à ces rapports intégrés par renvoi qui ne sont pas expressément intégrées par renvoi à ces rapports). Vous pouvez obtenir de tels exemplaires en communiquant avec nous par courriel au investorrelations@lightspeedhq.com, ou par téléphone au 514 907-1801.

PIÈCE A

LIGHTSPEED COMMERCE 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 Commerce 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 des risques financiers de la Société et sa conformité aux règles en matière de communication de l'information financière;
- e. la conception, la mise en place et l'application efficace par la direction des contrôles internes à l'égard de l'information financière et des procédures et contrôles de déclaration de l'information financière;
- f. la fonction d'audit interne de la Société;
- 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 l'auditeur externe 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 et règlements en valeurs mobilières, des règles et des normes d'inscription boursière applicables.

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 à tout moment. 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 comité, 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 ainsi qu'au chef des finances 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 toutes les personnes participantes de communiquer entre elles simultanément, 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, la fonction d'audit interne 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, la fonction d'audit interne et l'auditeur externe des contrôles internes de la Société et de l'intégrité de l'information financière et des attestations délivrées par l'auditeur externe sur les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière;
- iii. dans ses discussions avec les membres de la direction, la fonction d'audit interne 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 normes 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 normes 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 financiers et conformité aux règles en matière de communication de l'information financière

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, les principaux risques financiers auxquels la Société est exposée et les mesures prises par la direction et le comité du risque 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, le comité du risque et la fonction d'audit interne, définir les principaux risques financiers auxquels est exposée la Société et décider de « l'appétit » de la Société pour de tels risques financiers.

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 à l'égard 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 la politique de communication de l'information de la Société, et 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 de l'auditeur externe 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 et le chef des finances de la Société; il reçoit et examine les déclarations faites par le chef de la direction et le chef des finances 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 à l'égard 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.
- e. Le comité supervise les politiques et procédures de la Société en matière d'examen et d'approbation ou de ratification des transactions entre parties liées, et est chargé d'examiner et d'approuver ou de ratifier toutes les transactions entre parties liées.
- f. Le comité entreprend et supervise des enquêtes spéciales, au besoin.

7. Audit interne

- a. La fonction d'audit interne de la Société est tenue de rendre compte directement au comité.
- b. Le comité est responsable de la nomination, de la rémunération, du remplacement, de la réaffectation ou de la révocation du responsable de la fonction d'audit interne.
- c. Le comité est chargé d'effectuer un examen annuel du rendement de la fonction d'audit interne et d'évaluer l'efficacité et l'adéquation opérationnelle du service.
- d. Le comité est chargé d'examiner et d'approuver la portée de l'audit interne proposé, les domaines d'intervention, le calendrier et les décisions clés qui sous-tendent le plan d'audit interne, ainsi que le caractère approprié et raisonnable du budget et du plan de ressources proposés.

8. Relation avec la fonction d'audit interne

Il incombe au comité de faire ce qui suit :

- a. établir des processus de communication efficaces avec la direction, le conseil et la fonction d'audit interne afin de pouvoir contrôler objectivement la qualité et l'efficacité des relations de la fonction d'audit interne avec la direction et le comité;
- b. rencontrer régulièrement la fonction d'audit interne en l'absence de la direction et de l'auditeur externe;
- c. examiner et approuver au moins une fois par année les règles d'audit interne de la fonction d'audit interne;
- d. recevoir et examiner les rapports réguliers de la fonction d'audit interne sur les progrès réalisés par rapport au plan d'audit interne approuvé, les conclusions importantes et les recommandations d'amélioration.

9. 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. l'utilisation de mesures non conformes aux IFRS;
 - vi. 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.

10. 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.

11. 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 en particulier ou le conseil 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 règlements ou les statuts modifiés et mis à jour de la Société ni les lois, les règlements, les règles ou les normes d'inscription boursière auxquels 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.