

RAPPORT DE GESTION DU TRIMESTRE ET DU SEMESTRE CLOS LE 30 JUIN 2021

Dans le présent rapport de gestion, sauf si le contexte exige une autre interprétation, toutes les mentions de la « société », « Docebo », « nous », « notre » et « nos » désignent Docebo Inc. et ses filiales, sur une base consolidée, constituées au 30 juin 2021.

Le présent rapport de gestion pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2021 et 2020 doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes y afférentes pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2021 et 2020, ainsi qu'avec les états financiers consolidés annuels audités et les notes annexes pour l'exercice clos le 31 décembre 2020. L'information financière présentée dans ce rapport de gestion est tirée des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2021 et 2020, qui ont été dressés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »). Les montants sont en milliers de dollars américains, à moins d'indication contraire.

Le présent rapport de gestion est daté du 11 août 2021.

Information prospective

Le présent rapport de gestion contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (collectivement, l'« information prospective ») au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières futures et sur les faits ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, les répercussions de la COVID-19 sur nos activités, nos stratégies de croissance, les marchés que nous visons, nos budgets, notre mode d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, le rendement, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou sur les marchés où nous exerçons nos activités est une information prospective.

Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « occasion », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. En outre, les déclarations faisant état de nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des faits à venir.

L'information prospective comprend, sans toutefois s'y limiter, les énoncés relatifs aux activités de la société; à la situation financière future et à la stratégie commerciale; au secteur de la gestion de l'apprentissage; à nos taux de croissance et à nos stratégies de croissance; aux débouchés qui s'offrent à nos solutions; à la progression et à l'expansion de notre plateforme; aux attentes concernant nos produits et le potentiel productif de notre plateforme et autres produits; à nos plans et stratégies d'affaires; et à notre position concurrentielle dans notre secteur. L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et de l'avenir prévisible. Elle repose aussi sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts. Voici certaines hypothèses utilisées : l'élargissement de notre part de marché et la pénétration de nouveaux marchés et secteurs verticaux; le maintien en poste de notre personnel clé; la préservation

et l'expansion de notre présence géographique, l'exécution de nos plans d'expansion, l'investissement dans nos infrastructures au soutien de notre croissance, les conditions de notre financement, notre capacité à mettre en œuvre des initiatives de rentabilité, les taux de change et taux d'intérêt, l'effet de la concurrence, l'efficacité des stratégies employées pour atténuer les répercussions de la COVID-19, ainsi que la gravité et la durée de la COVID-19 de même que ses conséquences sur l'économie et sur notre entreprise, qui sont hautement incertaines et ne peuvent être raisonnablement prévues, notre capacité d'adaptation aux changements et aux tendances dans notre secteur ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

L'information prospective est forcément fondée sur certains de nos avis, estimations et hypothèses, que la société considérerait comme pertinents et raisonnables à la date du présent rapport de gestion, mais qui sont tributaires de risques, d'incertitudes, d'hypothèses et d'autres facteurs connus et inconnus en mesure d'entraîner un écart important entre les résultats, les niveaux d'activité, le rendement et les réalisations que la société connaîtra réellement et ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment :

- la capacité de la société d'exécuter ses stratégies de croissance;*
- l'incidence des conditions évolutives sur le marché mondial de la formation en ligne en entreprise;*
- l'intensification de la concurrence sur le marché mondial de la formation en ligne en entreprise sur lequel la société exerce ses activités;*
- la fluctuation des taux de change et la volatilité des marchés financiers;*
- l'ampleur de l'incidence de la COVID-19 et des mesures visant à l'endiguer sur nos résultats d'exploitation et notre performance financière en général;*
- l'évolution des comportements, de la situation financière et de la demande sur notre marché cible;*
- l'évolution des lois et des règlements applicables;*
- les autres facteurs dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle datée du 10 mars 2021 (la « notice annuelle »), qui est disponible sous notre profil dans SEDAR, au www.sedar.com.*

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait, ou si les avis, estimations ou hypothèses sous-tendant l'information prospective se révélaient erronés, les résultats réels ou les faits à venir pourraient être très différents de ce que l'information prospective laisse entendre. Les investisseurs potentiels doivent lire attentivement les opinions, estimations et hypothèses dont il est question plus haut et qui sont détaillées aux rubriques « Résumé des facteurs ayant une incidence sur le rendement de la société » et « Facteurs de risque » de notre notice annuelle.

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

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

Un complément d'information sur Docebo, y compris notre notice annuelle, se trouve sur SEDAR au www.sedar.com.

Survol

La mission de Docebo consiste à redéfinir la manière d'apprendre des entreprises, notamment de leur personnel interne et externe, de leurs partenaires et de leurs clients, par l'application de nouvelles technologies au marché traditionnel des systèmes de gestion de l'apprentissage en entreprise. Créée en 2005, la société offre une plateforme d'apprentissage conviviale, fortement configurable et abordable dotée de capacités de bout en bout et d'une fonction essentielle à la formation du personnel interne et externe, des partenaires et des clients. La solution de la société permet à ses clients de prendre le contrôle des stratégies de formation qu'ils souhaitent mettre en place et de conserver une connaissance institutionnelle, tout en offrant des cours efficaces, un suivi du progrès de l'apprentissage, des outils de présentation de rapports et d'analyses évolués. La plateforme robuste de la société permet à ses clients de centraliser un large éventail d'outils pédagogiques d'entreprises et d'apprenants pairs dans un système de gestion de l'apprentissage de manière à faciliter et enrichir le processus d'apprentissage, à accroître la productivité et à élargir les équipes de manière uniforme.

La plateforme de la société est utilisée aujourd'hui par près de 2 500 entreprises de toute taille, donnant l'accès aux apprenants de partout dans le monde dans diverses langues. Les clients de la société sont constitués de petites entreprises locales et surtout de moyennes entreprises et d'importantes multinationales exerçant notamment des activités dans les secteurs des services, des finances, de la technologie, des ressources et de la consultation. La plateforme de la société est surtout vendue par les équipes de ventes internes ayant des bureaux à Toronto, au Canada, à Athens, en Géorgie aux États-Unis, à Biassono, en Italie, à Londres, au Royaume-Uni, à Paris, en France et à Francfort, en Allemagne. La société a également établi des liens avec des revendeurs et d'autres partenaires intermédiaires, notamment des fournisseurs de services de ressources humaines et de paie.

Docebo offre une série d'apprentissages qui comprend, à l'heure actuelle, i) « Docebo Learn LMS », ii) « Docebo Shape », iii) « Docebo Content » et iv) « Docebo Learning Impact ».

- Docebo Learn LMS est une plateforme d'apprentissage reposant sur l'infonuagique qui permet d'offrir des expériences d'apprentissage personnalisées évolutives et flexibles, allant de la formation officielle à l'apprentissage collectif, à plusieurs groupes internes, externes et mixtes.
- Docebo Shape est un outil de création de contenu d'apprentissage reposant sur l'IA qui permet de transformer des ressources internes et externes en contenu de microapprentissage multilingue et captivant à partager dans l'ensemble de votre entreprise en quelques minutes, sans avoir besoin de plusieurs mois pour maîtriser l'outil.
- Docebo Content permet aux clients d'obtenir le meilleur contenu d'apprentissage du secteur et de mettre à la disposition de leurs apprenants du contenu d'apprentissage de haute qualité et prêt à l'emploi. Il suffit de sélectionner le contenu d'apprentissage en ligne le plus percutant en collaborant avec un spécialiste du contenu qui se chargera de sélectionner les bonnes ressources.
- Docebo Learning Impact est un outil d'évaluation de l'apprentissage qui permet de démontrer les répercussions des programmes de formation et de les améliorer, et d'entériner l'investissement de l'entreprise dans l'apprentissage grâce à des questionnaires optimisés, des repères d'apprentissage et des étapes à suivre.

D'autres modules peuvent également être achetés avec le système de gestion de l'apprentissage et la série, dont « Docebo for Salesforce », « Docebo Embed (OEM) », « Docebo Mobile App Publisher », « Docebo Extended Enterprise » et « Docebo Discover, Coach & Share ». « Docebo for Salesforce » est une intégration native qui tire parti de l'API et de l'architecture technologique de Salesforce pour produire une expérience d'apprentissage toujours uniforme, quel que soit le cas d'utilisation. Docebo Embed (OEM) élimine la fragmentation des apprentissages, les longs cycles de mise au point et les modèles partenaires inefficaces en autorisant les fabricants d'équipement d'origine (les « FÉO ») à incorporer et à revendre Docebo dans leurs logiciels, y compris dans leurs suites de produits SaaS sur la GCH, la gestion du risque et le commerce de détail/tourisme d'accueil. Mobile App Publisher de Docebo permet aux sociétés de créer leur propre version de l'application d'apprentissage mobile primée « Docebo Go.Learn » et de la publier sous leur nom dans le magasin d'applications Apple, le magasin Google Play ou dans leur propre magasin d'entreprise Apple. Docebo Extended Enterprise renforce l'éducation des clients, la formation des partenaires et la fidélisation en permettant aux clients de former plusieurs groupes externes avec une seule solution de gestion de l'apprentissage. Enfin, avec Docebo Discover, Coach & Share, les clients peuvent dépasser les limites de la formation officielle en introduisant l'apprentissage collectif dans leur système de gestion de l'apprentissage afin de créer une culture d'apprentissage collectif.

La société tire ses produits principalement de la vente de sa plateforme, habituellement par le biais de frais d'abonnement trimestriels ou annuels payés d'avance. La société offre à ses clients la possibilité de conclure des contrats annuels ou des contrats sur plusieurs années, la majorité des entreprises clientes optant pour des durées de trois ans. Cette approche donne lieu à une courbe uniforme des produits et donne une bonne idée de la croissance à court terme des produits. La société conclut généralement des contrats d'abonnement avec ses clients, dont le prix est fonction du nombre d'utilisateurs actifs sur une période donnée, généralement un mois, et du nombre de modules demandés par le client. L'objectif de la société consiste à continuer d'accroître ses produits provenant de sa clientèle de base existante tout en ajoutant de nouveaux abonnés à sa plateforme. Les activités de la société ne présentent pas de caractéristiques saisonnières importantes, même si traditionnellement le chiffre d'affaires du quatrième trimestre a tendance à être légèrement plus élevé que celui des trois autres trimestres. La société exerçant des activités à l'échelle mondiale, elle a ainsi décidé de présenter ses résultats financiers consolidés en dollars américains, même si sa monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. La société n'a pas recours à des opérations de couverture à l'égard de l'exposition aux fluctuations de ses produits et de ses charges libellés en dollars canadiens ou en d'autres monnaies européennes.

Les actions de la société sont inscrites sous le symbole « DCBO » à la Bourse de Toronto depuis le 8 octobre 2019, après la conclusion de son premier appel public à l'épargne au Canada (le « PAPE à la TSX »), ainsi qu'au NASDAQ Global Select Market (le « NASDAQ ») depuis le 3 décembre 2020, après la conclusion de son premier appel public à l'épargne aux États-Unis (le « PAPE au NASDAQ » et, avec le PAPE à la TSX, les « PAPE »).

Mesures non conformes aux IFRS et rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion fait mention de certaines mesures non conformes aux IFRS, notamment des indicateurs de rendement clés utilisés par la direction et habituellement utilisés par les concurrents de la société du secteur des services de logiciels sur abonnement (*software-as-a-service* ou « SaaS »). Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS et n'ont pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et, par conséquent, il est peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. La société les utilise pour donner de l'information additionnelle en complément des mesures conformes aux IFRS qui permet une meilleure compréhension des résultats d'exploitation de la société du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être sorties de leur contexte ni être considérées comme des mesures de remplacement dans une analyse des informations financières de la société présentées selon les IFRS. Ces mesures non conformes aux IFRS et ces indicateurs du secteur des SaaS visent à fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires du rendement d'exploitation et des liquidités de la société en mettant en évidence des tendances dans ses activités de base que

les mesures conformes aux IFRS, à elles seules, ne permettraient pas de faire ressortir. La société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées ont fréquemment recours à des mesures non conformes aux IFRS, y compris les indicateurs du secteur des SaaS, pour évaluer les sociétés œuvrant dans ce secteur. La direction utilise également des mesures non conformes aux IFRS et des indicateurs du secteur des SaaS afin de faciliter les comparaisons du rendement d'exploitation d'une période à l'autre en vue d'établir les budgets d'exploitation annuels et les prévisions ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération des dirigeants. Ces mesures non conformes aux IFRS et ces indicateurs du secteur des SaaS dont il est question dans le présent rapport de gestion comprennent notamment les « produits annuels récurrents », le « BAIIA ajusté » et les « flux de trésorerie disponibles ».

Principaux indicateurs de rendement

Nous comptabilisons les produits tirés des abonnements proportionnellement sur la durée de la période d'abonnement aux termes des contrats conclus avec les clients. Les modalités de nos contrats, jumelées à des taux de rétention élevés des clients, nous procurent une grande certitude quant à nos produits à court terme. La direction a recours à un certain nombre de mesures, notamment celles indiquées ci-après, afin d'évaluer le rendement de la société et les tendances concernant la clientèle, mesures qui sont utilisées de manière à dresser les plans financiers et à définir la stratégie future. La méthode dont la société se sert pour calculer ses indicateurs de rendement clés peut se révéler différente de celle qu'utilisent d'autres entreprises pour calculer des mesures analogues.

Produits annuels récurrents. La société définit les produits annuels récurrents comme la valeur équivalente annualisée des produits tirés des abonnements de tous les contrats en vigueur (y compris les contrats avec les FÉO) à la date faisant l'objet de l'évaluation, compte non tenu des honoraires de mise en œuvre, de soutien et de maintenance non récurrents. Les clients de la société concluent généralement des contrats de un an à trois ans qui sont non résiliables ou résiliables avec pénalité. Par conséquent, nous calculons les produits annuels récurrents en supposant que les clients renouvelleront leurs engagements contractuels de façon périodique lorsque les contrats arrivent à échéance. Au moment de leur renouvellement, les contrats d'abonnement peuvent être assujettis à des hausses de prix qui rendent compte à la fois de l'inflation et de la valeur additionnelle que procurent les solutions de la société. Outre la hausse prévue des produits tirés des abonnements découlant des hausses de prix au fil du temps, les clients existants peuvent s'abonner à de nouvelles fonctions, ajouter de nouveaux apprenants ou faire appel à d'autres services pendant la durée du contrat. La société est d'avis que cette mesure offre une image fidèle en temps réel du rendement dans le cadre de l'utilisation d'un modèle qui repose sur les abonnements. Les produits annuels récurrents permettent à la société de déterminer avec précision la croissance uniforme et prévisible de ses flux de trésorerie. La croissance solide de l'ensemble des produits de la société, jumelée à des produits annuels récurrents en hausse, indique la solidité continue de l'expansion de ses affaires et elle demeurera l'objectif de la société à l'avenir.

Les produits annuels récurrents s'établissaient comme suit aux 30 juin :

	2021	2020	Variation	Variation en %
Produits annuels récurrents (en millions de dollars américains)	93,4	57,0	36,4	64 %

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté s'entend du bénéfice net (de la perte nette) excluant les impôts (s'il y a lieu), les charges financières nettes (produits financiers nets), les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, la perte sur la sortie d'actifs (s'il y a lieu), la rémunération fondée sur des actions, les profits et pertes de change et les charges liées aux transactions.

Le tableau suivant présente un rapprochement du BAIIA ajusté et de la perte nette des périodes indiquées.

	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(7 190)	(3 498)	(12 834)	(2 755)
Charges financières (produits financiers) ¹⁾	76	42	74	(41)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ²⁾	489	254	963	492
Charge d'impôt sur le résultat	793	233	836	309
Rémunération fondée sur des actions ³⁾	539	435	917	805
Autres produits ⁴⁾	(22)	(19)	(43)	(38)
Perte (profit) de change ⁵⁾	3 189	1 667	5 140	(2 047)
Rémunération liée aux acquisitions ⁶⁾	102	—	204	—
Charges liées aux transactions ⁷⁾	13	—	259	—
BAIIA ajusté	(2 011)	(886)	(4 484)	(3 275)

Notes :

- 1) Les charges financières (produits financiers) des trimestres et des semestres clos les 30 juin 2021 et 2020 se rapportent surtout aux produits d'intérêts générés par le produit net des PAPE, les fonds étant détenus sous forme de placements à court terme dans des titres négociables très liquides, ce qui est contrebalancé par la charge d'intérêts sur la facilité de crédit, les obligations locatives et la contrepartie éventuelle.
- 2) La charge d'amortissement se rapporte surtout à l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation, des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles acquises.
- 3) Ces charges représentent des dépenses sans effet sur la trésorerie comptabilisées dans le cadre de l'émission d'éléments de rémunération fondée sur des actions en faveur des employés et des administrateurs de la société.
- 4) Les autres produits se composent essentiellement de produits tirés de la sous-location d'espaces de bureau.
- 5) Ces profits et pertes sans effet sur la trésorerie sont liés à l'incidence du change.
- 6) Ces coûts représentent des incitatifs de maintien en poste liés aux acquisitions relatifs à la réalisation d'étapes d'objectifs de rendement annuels et à l'emploi continu à l'égard d'un employé de la société acquise.
- 7) Ces charges se rapportent aux honoraires, aux honoraires juridiques, de consultation et comptables et aux autres frais liés au PAPE au NASDAQ en décembre 2020 qui autrement n'auraient pas été engagés. Elles ne sont pas considérées comme étant représentatives de nos activités poursuivies.

Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles s'entendent des (sorties) entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation moins l'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles. Le tableau suivant présente un rapprochement des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation et des flux de trésorerie disponibles.

	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
(Sorties) entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation	(631)	198	(2 814)	(2 346)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(200)	(233)	(371)	(396)
Flux de trésorerie disponibles	(831)	(35)	(3 185)	(2 742)

Résumé des facteurs ayant une incidence sur le rendement de la société

La société est d'avis que la croissance et le succès futur de son entreprise sont tributaires de nombreux facteurs, et plus particulièrement de ceux qui sont énumérés ci-après. Si ces facteurs présentent des occasions intéressantes pour la société, ils n'en posent pas moins des défis importants, dont certains sont décrits ci-après et dans la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle datée du 10 mars 2021.

Adoption par le marché de la plateforme SaaS de la société

La société a l'intention de continuer à pousser l'adoption de sa plateforme SaaS en adaptant ses solutions aux besoins des clients existants et futurs. Il existe un potentiel important d'accroissement de la pénétration du marché que vise la société et d'obtention de nouveaux clients. La société devrait pouvoir réaliser ce potentiel en développant davantage ses produits et services, et en continuant d'investir dans des stratégies de commercialisation destinées à attirer de nouveaux clients pour sa plateforme, tant dans les régions où elle est déjà présente que sur de nouveaux marchés internationaux. La société prévoit continuer à investir dans sa plateforme afin d'élargir la base de sa clientèle et de pousser l'adoption par le marché. Le succès de ses activités pourrait varier à mesure que se feront ces investissements.

Ventes complémentaires aux clients existants

Les clients existants de la société présentent des occasions intéressantes pour sa stratégie de ventes complémentaires de fonctions additionnelles moyennant des frais de vente et de commercialisation supplémentaires minimales. La société prévoit poursuivre ses investissements dans le développement de produits, la vente et la commercialisation, l'ajout de solutions à sa plateforme et l'augmentation de l'utilisation et de la sensibilisation de sa plateforme. La croissance future des produits de la société et sa capacité d'atteindre la rentabilité et de la maintenir reposent sur sa capacité de conserver les relations clients existantes et de continuer d'étendre l'utilisation de la plateforme chez ses clients.

Agrandir l'équipe de vente et de commercialisation

La capacité de la société d'augmenter de façon marquée ses produits futurs dépendra en grande partie de l'efficacité de ses efforts de vente et de commercialisation. La vente et la commercialisation sont effectuées principalement par une équipe interne dont le dynamisme est à la base de son succès. La société a investi dans sa force de vente et continuera d'y investir massivement, et prévoit par conséquent que ses effectifs de vente continueront d'augmenter grâce à ces investissements.

Monnaies étrangères

La monnaie fonctionnelle de la société est le dollar canadien, la monnaie fonctionnelle de ses filiales est la monnaie locale du pays où l'établissement à l'étranger est situé et la monnaie de présentation de la société est le dollar américain. Les résultats d'exploitation sont convertis de la monnaie fonctionnelle de la société en dollars américains selon les cours de change moyens de chaque période présentée. Par conséquent, les résultats d'exploitation de la société subiront les contrecoups d'une diminution de la valeur du dollar américain par rapport à l'euro et au dollar canadien. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle datée du 10 mars 2021 pour une analyse des fluctuations des cours de change et de leurs répercussions éventuelles sur les résultats d'exploitation de la société.

Catastrophes naturelles, crises de santé publique, crises politiques ou autres catastrophes

Les catastrophes naturelles, comme les tremblements de terre, les ouragans, les tornades, les inondations et les autres conditions météorologiques et climatiques défavorables; les crises de santé publique imprévues, comme la pandémie mondiale récente de COVID-19, et d'autres pandémies et épidémies; les crises politiques, comme les attaques terroristes, les guerres ou l'instabilité politique; et d'autres catastrophes pourraient perturber les activités d'un de nos bureaux ou les activités d'un ou plusieurs de nos fournisseurs. Dans la mesure où l'un ou l'autre de ces événements survenait, il pourrait avoir une incidence sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Par exemple, l'éclosion de la COVID-19 au début de 2020 pourrait avoir une incidence défavorable sur nos employés et nos clients. Cependant, l'incidence de la COVID-19, avec son bilan de santé conjugué à la baisse marquée de la production économique mondiale, est sans précédent dans l'histoire moderne, et son ampleur dépendra de l'évolution de la situation. Celle-ci est très incertaine et ne peut être prévue avec précision, notamment en raison des nouvelles informations qui pourraient apparaître concernant sa gravité, sa durée et les mesures prises par les autorités gouvernementales pour l'endiguer ou la gérer. En réponse à la pandémie, nous avons modifié nos pratiques commerciales en mettant l'accent sur la santé et le bien-être de nos employés, tant en Europe qu'en Amérique du Nord. Ceux-ci travaillent désormais à distance lorsque la législation ou la réglementation locale l'exige et, en fonction de leurs préférences et de leurs circonstances, ils ont la possibilité de continuer à travailler à distance lorsque ces lois ou réglementations sont levées. L'ampleur de l'incidence de la COVID-19 et des mesures prises pour l'endiguer sur nos résultats d'exploitation et notre performance financière en général reste incertaine.

Principales composantes des résultats d'exploitation

Docebo a toujours exercé des activités en tant qu'entité économique unique et elle a toujours été gérée comme telle, malgré le fait qu'elle exerce des activités dans plusieurs pays. La société a une équipe de direction qui dirige l'ensemble de ses activités et elle est gérée à l'échelle mondiale par des chefs de service. Par conséquent, la société est d'avis qu'elle a un secteur opérationnel, soit la société consolidée. La situation peut changer au fil du temps à mesure où la société prend de l'expansion; elle rendra alors compte de ce changement dans ses pratiques de communication de l'information.

Produits

La société génère des produits des deux sources principales suivantes :

- *Abonnements récurrents à la plateforme d'apprentissage et produits connexes.* Les clients de la société concluent des contrats qui prévoient des frais d'abonnement récurrents. La majorité des contrats avec les clients en vigueur sont d'une durée de un an à trois ans, et ils sont non résiliables ou résiliables avec pénalité. La société comptabilise les produits de ses partenariats avec les FÉO sur la base des paiements mensuels

de redevances reçus au titre de son contrat. Les produits tirés des abonnements contractuels varieront selon le produit auquel chaque client s'est abonné, le nombre et le type d'apprenants devant utiliser la plateforme et la durée du contrat. Les produits tirés des abonnements sont habituellement comptabilisés uniformément sur la durée exécutoire d'un contrat, à compter de la date d'entrée en service.

- *Services professionnels.* Les clients de la société ont généralement besoin de soutien pour la mise en œuvre du produit de la société et la formation de leurs apprenants. Ces services de soutien peuvent porter sur l'intégration de systèmes, l'intégration d'applications, la formation des apprenants et l'analyse des changements nécessaires aux processus. Ces services sont habituellement achetés au moment de la conclusion du contrat initial avec le client et, bien qu'ils soient généralement fournis durant les 60 à 120 jours suivant la date d'entrée en vigueur du contrat avec le client, le moment peut varier. Par conséquent, contrairement à la comptabilisation des produits récurrents tirés des abonnements, la comptabilisation des produits tirés des services professionnels peut être inégale d'une période à l'autre. Au moment du renouvellement des contrats, des services professionnels ne sont habituellement plus requis; ainsi, à mesure de la hausse des produits au fil du temps, le pourcentage des produits tirés des services professionnels diminuera. Les produits tirés des services professionnels sont comptabilisés sur la durée de la prestation des services.

Les contrats de la société ne renferment habituellement pas de modalités de résiliation ou de remboursement sans pénalité, sauf en cas de défaut de sa part.

Coût des ventes

Le coût des ventes se compose des coûts liés à l'hébergement de la plateforme d'apprentissage de la société et de ses produits connexes, à la prestation des services professionnels et au soutien à la clientèle. Parmi les charges importantes incluses dans le coût des ventes, on compte les salaires et les avantages du personnel, les frais d'hébergement Web, les frais liés aux logiciels et les frais des partenaires. La rémunération fondée sur des actions et l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles sont exclus.

Charges d'exploitation

Les principales charges d'exploitation de la société sont les suivantes :

- *Frais généraux et frais d'administration.* Les frais généraux et frais d'administration se composent surtout des salaires et avantages du personnel des membres des équipes dédiées à l'administration, aux finances, aux questions juridiques et aux ressources humaines de la société, des assurances, y compris l'assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants, des frais liés aux logiciels, des frais de déplacement, des frais de bureau généraux et administratifs, des honoraires de consultation, des honoraires et des pertes sur créances. En raison de la COVID-19, nous avons constaté une baisse marquée des frais de déplacement et de représentation depuis le début de la pandémie. Bien que nous nous attendions à ce qu'une réduction si considérable soit temporaire, nous ne croyons pas que les frais de déplacement et de représentation reviendront à leurs niveaux d'avant la COVID-19.
- *Ventes et commercialisation.* Les frais de vente et de commercialisation se composent surtout des salaires et des avantages du personnel liés aux membres des équipes de vente et de commercialisation de la société, de l'amortissement des coûts d'acquisition de contrats, des frais liés aux logiciels, des frais de déplacement et des frais liés aux campagnes de publicité et aux événements de marketing. Pour mettre en place sa stratégie de croissance, la société prévoit continuer d'agrandir ses équipes dédiées à la vente et à la commercialisation.

Même si ces frais peuvent fluctuer d'un exercice à l'autre, comme la société poursuit sa croissance, elle prévoit une hausse des frais de vente et de commercialisation au rythme de l'ensemble de sa croissance.

- *Recherche et développement.* Les frais de recherche et de développement se composent surtout des salaires et des avantages liés aux membres des équipes dédiées à la recherche et au développement (déduction faite des crédits d'impôt) de la société, des honoraires de consultation et des honoraires, des frais liés aux logiciels et aux déplacements et des frais d'hébergement Web. L'équipe dédiée à la recherche et au développement se concentre sur l'amélioration continue de la plateforme d'apprentissage existante de la société et sur le développement de nouveaux modules et de nouvelles fonctions. Dans l'immédiat, à mesure que se poursuit la croissance de Docebo, la société prévoit une hausse proportionnelle de ses frais de recherche et de développement et, au fil du temps, elle est d'avis qu'il est raisonnable de prévoir qu'ils diminueront en pourcentage des produits.
- *Rémunération fondée sur des actions.* La charge de rémunération fondée sur des actions se compose de la valeur des options sur actions attribuées aux employés passée en charges sur la période d'acquisition des droits sur les options ainsi que des unités d'actions différées (« UAD »). En outre, le conseil d'administration de la société peut décider de payer en UAD une partie de la rémunération totale (y compris les honoraires annuels) versée aux administrateurs au cours d'une année civile pour les services qu'ils rendent au conseil (les « jetons de présence »), et les administrateurs peuvent choisir de recevoir en UAD une partie de leur rémunération totale (y compris leurs honoraires en espèces).
- *Profits ou pertes de change.* Les profits ou pertes de change découlent surtout de la conversion des actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère convertis dans les monnaies fonctionnelles au cours de change applicable à la clôture de chaque période.
- *Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.* La charge d'amortissement se rapporte surtout à l'amortissement des immobilisations corporelles, des actifs au titre de droits d'utilisation et des immobilisations incorporelles. Les immobilisations corporelles se composent du mobilier et du matériel de bureau, des améliorations locatives, des terrains et bâtiments. Les actifs au titre de droits d'utilisation se composent des contrats de location inscrits à l'actif. Les immobilisations incorporelles se composent des immobilisations incorporelles acquises.

Autres charges

- *Charges financières (produits financiers).* Ces charges comprennent l'intérêt sur la contrepartie éventuelle, l'intérêt sur la facilité de crédit, l'intérêt sur les obligations locatives, les produits d'intérêts et les frais bancaires.
- *Autres produits.* Les autres produits se composent essentiellement de produits tirés de la sous-location d'espaces de bureau.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente les états consolidés du résultat net et du résultat global de la société pour les périodes indiquées.

	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Produits	25 631	14 535	47 373	28 065
Coût des ventes	5 152	2 848	9 016	5 681
Marge brute	20 479	11 687	38 357	22 384
Charges d'exploitation				
Frais généraux et frais d'administration	6 924	3 392	14 361	7 685
Ventes et commercialisation	10 447	5 878	19 566	11 763
Recherche et développement	5 234	3 303	9 377	6 211
Rémunération fondée sur des actions	539	435	917	805
Perte (profit) de change	3 189	1 667	5 140	(2 047)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	489	254	963	492
	26 822	14 929	50 324	24 909
Perte d'exploitation	(6 343)	(3 242)	(11 967)	(2 525)
Charges financières (produits financiers)	76	42	74	(41)
Autres produits	(22)	(19)	(43)	(38)
Perte avant impôt sur le résultat	(6 397)	(3 265)	(11 998)	(2 446)
Charge d'impôt sur le résultat	793	233	836	309
Perte nette de la période	(7 190)	(3 498)	(12 834)	(2 755)
Autres éléments du résultat global				
Élément pouvant être reclassé ultérieurement en résultat net				
(Profit) perte de change à la conversion des établissements à l'étranger	(3 152)	(1 424)	(5 266)	1 918
Résultat global	(4 038)	(2 074)	(7 568)	(4 673)
Perte par action – de base et diluée	(0,22)	(0,12)	(0,39)	(0,10)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – résultat de base et dilué	32 811 687	28 546 696	32 796 468	28 538 588

Aperçu de l'exploitation pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2021 et 2020

Produits

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Produits tirés des abonnements	23 644	13 400	10 244	76 %	43 419	25 598	17 821	70 %
Services professionnels	1 987	1 135	852	75 %	3 954	2 467	1 487	60 %
Total des produits	25 631	14 535	11 096	76 %	47 373	28 065	19 308	69 %

Les produits ont augmenté de 76 %, passant de 14,5 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent à 25,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 juin 2021. Pour les semestres clos les 30 juin 2021 et 2020, les produits se sont établis respectivement à 47,4 millions de dollars et à 28,1 millions de dollars, soit une hausse de 19,3 millions de dollars ou 69 %. Les produits du deuxième trimestre incluent un ajustement cumulatif unique des produits de 1,1 million de dollars lié à un contrat client qui ne respectait pas auparavant tous les critères permettant la comptabilisation des produits; exclusion faite de ce montant, le total des produits du trimestre s'élevait à 24,5 millions de dollars, en hausse de 69 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse significative des produits pour les périodes considérées découle surtout des produits générés par les nouveaux clients ainsi que d'une hausse des ventes aux clients existants, le nombre de clients ayant été porté de 1 923 au 30 juin 2020 à 2 485 au 30 juin 2021 et la valeur moyenne par contrat ayant augmenté, passant de quelque 30 \$ au 30 juin 2020 à quelque 38 \$ au 30 juin 2021. La valeur moyenne par contrat correspond aux produits annuels récurrents divisés par le nombre de clients actifs. Toutes les mentions du nombre de clients ou de sociétés que nous desservons sont fondées sur les clients avec contrats, y compris les FÉO sous-jacents.

Les produits tirés des abonnements ont été portés de 13,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2020 à 23,6 millions de dollars au deuxième trimestre de 2021, en hausse de 76 %, et de 25,6 millions de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2020 à 43,4 millions de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 70 %. Les produits tirés des services professionnels ont augmenté de 0,9 million de dollars, soit 75 %, au deuxième trimestre de 2021 par rapport au trimestre correspondant de 2020, et de 1,5 million de dollars, ou 60 %, pour le semestre clos le 30 juin 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Coût des ventes

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Coût des ventes	5 152	2 848	2 304	81 %	9 016	5 681	3 335	59 %
Pourcentage du total des produits	20,1 %	19,6 %			19,0 %	20,2 %		

Le coût des ventes a augmenté de 81 % pour le trimestre clos le 30 juin 2021 comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, passant de 2,8 millions de dollars à 5,2 millions de dollars. Il a également augmenté de 59 % pour le semestre clos le 30 juin 2021, passant de 3,3 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent à 9,0 millions de dollars. L'augmentation du coût des ventes d'une période à l'autre est principalement attribuable à la hausse des coûts d'installation liée à l'augmentation du volume de nouveaux contrats, à l'accroissement des effectifs pour soutenir la croissance de la société, ainsi qu'à une hausse des frais des partenaires et des frais d'hébergement. Le coût des ventes comprend des frais d'hébergement Web qui comprennent un montant de base par client auquel s'ajoutent des frais qui sont directement liés à l'utilisation de la plateforme.

Marge brute

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Marge brute	20 479	11 687	8 792	75 %	38 357	22 384	15 973	71 %
Pourcentage du total des produits	79,9 %	80,4 %			81,0 %	79,8 %		

La marge brute, soit les produits moins le coût des ventes, a été portée de 11,7 millions de dollars à 20,5 millions de dollars et est demeurée relativement stable à 79,9 % des produits pour le trimestre clos le 30 juin 2021 par rapport à 80,4 % des produits pour le trimestre clos le 30 juin 2020. Pour le semestre clos le 30 juin 2021, la marge brute a été portée de 22,4 millions de dollars à 38,4 millions de dollars et de 79,8 % à 81,0 % des produits par rapport au semestre correspondant de l'exercice précédent. À mesure que la société prend de l'expansion, elle prévoit que sa marge brute continuera de s'améliorer, mais que les avantages marginaux diminueront au fil du temps.

Charges d'exploitation

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais généraux et frais d'administration	6 924	3 392	3 532	104 %	14 361	7 685	6 676	87 %
Ventes et commercialisation	10 447	5 878	4 569	78 %	19 566	11 763	7 803	66 %
Recherche et développement	5 234	3 303	1 931	58 %	9 377	6 211	3 166	51 %
Rémunération fondée sur des actions	539	435	104	24 %	917	805	112	14 %
Perte (profit) de change	3 189	1 667	1 522	91 %	5 140	(2 047)	7 187	(351) %
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	489	254	235	93 %	963	492	471	96 %
Total des charges d'exploitation	26 822	14 929	11 893	80 %	50 324	24 909	25 415	102 %

Frais généraux et frais d'administration

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais généraux et frais d'administration	6 924	3 392	3 532	104 %	14 361	7 685	6 676	87 %
Pourcentage du total des produits	27,0 %	23,3 %			30,3 %	27,4 %		

Les frais généraux et frais d'administration sont passés de 3,4 millions de dollars à 6,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 104 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et de 7,7 millions de dollars à 14,4 millions de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 87 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable à l'accroissement des salaires, des charges sociales et des frais liés à l'embauche du fait de l'augmentation de l'effectif nécessaire pour soutenir la croissance des activités de la société ainsi qu'aux coûts liés à la conformité associés au fait d'être une société ouverte. Cela comprend l'accroissement des frais de comptabilité, des frais juridiques et des primes

d'assurance, comme les primes de responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants qui ont augmenté à la suite du PAPE au NASDAQ. Les frais généraux et frais d'administration en pourcentage du total des produits ont été portés de 23,3 % pour le trimestre clos le 30 juin 2020 à 27,0 % pour le trimestre clos le 30 juin 2021, et de 27,4 % pour le semestre clos le 30 juin 2021 à 30,3 % pour le semestre clos le 30 juin 2020.

Frais de vente et de commercialisation

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Ventes et commercialisation	10 447	5 878	4 569	78 %	19 566	11 763	7 803	66 %
Pourcentage du total des produits	40,8 %	40,4 %			41,3 %	41,9 %		

Les frais de vente et de commercialisation ont été portés de 5,9 millions de dollars à 10,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 78 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et de 11,8 millions de dollars à 19,6 millions de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 66 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse est attribuable aux efforts continus de la société à l'égard de la croissance des produits tirés des abonnements dans plusieurs territoires, ce qui a donné lieu à l'augmentation des effectifs et des salaires et avantages du personnel connexes ainsi qu'à l'accroissement des dépenses liées au marketing et aux campagnes de publicité. L'accroissement des effectifs est nécessaire pour soutenir la hausse des ventes sur de nouveaux marchés ainsi que la prestation de services à la clientèle en croissance. Nous continuerons à accroître l'effectif dans ce secteur et à investir de plus en plus dans les événements de publicité et de marketing, ce qui entraînera une hausse des frais de vente et de commercialisation tant et aussi longtemps que nous pouvons accroître nos produits de manière efficace. Les frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits ont été portés de 40,4 % pour le trimestre clos le 30 juin 2020 à 40,8 % pour le trimestre clos le 30 juin 2021, et ont été ramenés de 41,9 % pour le semestre clos le 30 juin 2020 à 41,3 % pour le semestre clos le 30 juin 2021.

Nos frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits fluctuent trimestriellement au cours d'un exercice donné en fonction du calendrier des événements de publicité et de marketing. En conséquence, les frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits ne sont pas nécessairement représentatifs de nos résultats annuels. Au fil de notre croissance, les fluctuations des frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits qui sont attribuables au calendrier des événements de publicité et de marketing s'atténueront. À moyen et long terme, nous anticipons des frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits de l'ordre de 35 % à 40 %.

Frais de recherche et de développement

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Recherche et développement	5 234	3 303	1 931	58 %	9 377	6 211	3 166	51 %
Pourcentage du total des produits	20,4 %	22,7 %			19,8 %	22,1 %		

Les frais de recherche et de développement ont été portés de 3,3 millions de dollars à 5,2 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 58 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et de 6,2 millions de dollars à 9,4 millions de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 51 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse pour les périodes considérées est attribuable

aux efforts continus de la société consacrés au maintien et à l'amélioration de sa plateforme et au développement de nouveaux produits connexes. La majorité de la hausse des coûts a trait à un accroissement des effectifs, donnant lieu à une hausse des salaires et des charges sociales. Sur une base absolue, les frais de recherche et de développement poursuivront leur croissance à mesure que la société s'assure que ses produits demeurent à l'avant-garde de la technologie d'apprentissage, mais au fil du temps, les frais de recherche et de développement en pourcentage des produits fléchiront. Les frais de recherche et de développement en pourcentage des produits ont été ramenés de 22,7 % pour le trimestre clos le 30 juin 2020 à 20,4 % pour le trimestre clos le 30 juin 2021, et de 22,1 % pour le semestre clos le 30 juin 2020 à 19,8 % pour le semestre clos le 30 juin 2021.

Rémunération fondée sur des actions

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Rémunération fondée sur des actions	539	435	104	24 %	917	805	112	14 %
Pourcentage du total des produits	2,1 %	3,0 %			1,9 %	2,9 %		

La charge de rémunération fondée sur des actions a été portée de 435 \$ à 539 \$ pour le trimestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 24 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et de 805 \$ à 917 \$ pour le semestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 14 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse est liée principalement au nombre plus élevé d'options sur actions attribuées au cours des deux premiers trimestres et aux frais trimestriels liés aux UAD.

Perte (profit) de change

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Perte (profit) de change	3 189	1 667	1 522	91 %	5 140	(2 047)	7 187	(351) %
Pourcentage du total des produits	12,4 %	11,5 %			10,9 %	(7,3) %		

Les profits ou pertes de change découlent surtout de la conversion des actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère convertis dans les monnaies fonctionnelles au cours de change applicable à la clôture de chaque période. La société a investi le produit du PAPE à la TSX conclu le 8 octobre 2019, du placement par voie de prise ferme conclu le 27 août 2020 et du PAPE au NASDAQ conclu le 7 décembre 2020 dans des placements à court terme libellés en dollars américains. La dépréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien, monnaie fonctionnelle de la société, a entraîné la comptabilisation d'une perte de change latente pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2021, qui représente la quasi-totalité de la variation au cours des périodes.

Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	489	254	235	93 %	963	492	471	96 %
Pourcentage du total des produits	1,9 %	1,7 %			2,0 %	1,8 %		

La charge d'amortissement a été portée de 254 \$ à 489 \$ pour le trimestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 93 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et de 492 \$ à 963 \$ pour le semestre clos le 30 juin 2021, en hausse de 96 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation de la charge d'amortissement s'explique principalement par l'achat de mobilier et d'agencements ainsi que par la prolongation des contrats de location de bureaux en raison de la croissance continue du personnel de la société.

Éléments hors exploitation

	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2021	2020	Variation	Variation	2021	2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Charges financières (produits financiers)	76	42	34	81 %	74	(41)	115	(280) %
Autres produits	(22)	(19)	(3)	16 %	(43)	(38)	(5)	13 %

Charges financières (produits financiers)

Les charges financières (produits financiers) sont passés de 42 \$ pour le trimestre clos le 30 juin 2020 à 76 \$ pour le trimestre clos le 30 juin 2021. L'augmentation est attribuable à l'amortissement accéléré des coûts non amortis liés à la résiliation de la facilité de crédit ainsi qu'à l'intérêt sur les obligations locatives, conformément à l'IFRS 16, et à la contrepartie éventuelle. Ces charges sont contrebalancées par les produits d'intérêts générés par le produit des PAPE, qui a été placé dans la trésorerie et les équivalents de trésorerie, notamment des placements à court terme dans des titres négociables très liquides, ayant une durée à courir de trois mois ou moins, et il générerait des produits d'intérêts.

Autres produits

Les autres produits se composent principalement de produits locatifs tirés de la sous-location de locaux pour bureaux, et ils sont demeurés relativement constants d'une période à l'autre.

Principales informations tirées de l'état de la situation financière

	30 juin 2021	31 décembre 2020	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Trésorerie et équivalents de trésorerie	216 311	219 658	(3 347)	(2) %
Total de l'actif	257 393	254 244	3 149	1 %
Total du passif non courant	7 770	8 211	(441)	(5) %
Total du passif	63 554	53 938	9 616	18 %

Total de l'actif

Comparaison du 30 juin 2021 et du 31 décembre 2020

Le total de l'actif s'est accru de 3,1 millions de dollars au 30 juin 2021 par rapport au 31 décembre 2020. Cette augmentation s'explique d'abord et avant tout par la hausse respective de 1,9 million de dollars et de 4,3 millions de dollars des clients et autres débiteurs et des charges payées d'avance et acomptes. La croissance des produits a entraîné une augmentation des clients et autres débiteurs, tandis que le paiement anticipé des primes de responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants a entraîné une hausse du solde des charges payées d'avance et acomptes. Ces augmentations ont été contrebalancées par une diminution de 3,3 millions de dollars de la trésorerie et des équivalents de trésorerie utilisés pour soutenir les activités d'exploitation.

Total du passif

Comparaison du 30 juin 2021 et du 31 décembre 2020

Le total du passif s'est accru de 9,6 millions de dollars, soit 18 %, au 30 juin 2021 par rapport au 31 décembre 2020. La hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation de 5,7 millions de dollars des produits différés, avec une croissance correspondante des produits, ainsi qu'à l'augmentation de 3,9 millions de dollars des dettes fournisseurs, en raison de la hausse des charges engagées pour soutenir la croissance de la société.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente les principales données tirées des états trimestriels non audités du résultat net pour chacun des huit trimestres clos du 30 septembre 2019 jusqu'au 30 juin 2021. L'information pour chacun des trimestres a été préparée selon la même méthode que celle employée pour dresser les états financiers annuels audités de l'exercice clos le 31 décembre 2020 et les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la période close le 30 juin 2021. Ces données doivent être lues en parallèle avec les états financiers annuels audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 et les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour la période close le 30 juin 2021. Ces résultats d'exploitation trimestriels ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'exploitation de la société pour un exercice complet ou pour une période future.

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Trimestres clos les							
	T2 2021	T1 2021 ¹	T4 2020 ¹	T3 2020 ¹	T2 2020 ¹	T1 2020 ¹	T4 2019	T3 2019
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	25 631	21 742	18 756	16 096	14 535	13 530	12 298	10 586
(Perte nette) bénéfice net avant impôt sur le résultat	(6 397)	(5 601)	(4 521)	(713)	(3 265)	819	(3 139)	(3 293)
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux détenteurs d'instruments de capitaux propres de la société	(7 190)	(5 644)	(4 103)	(1 158)	(3 498)	743	(3 299)	(3 742)
(Perte) bénéfice par action – de base	(0,22)	(0,17)	(0,12)	(0,04)	(0,12)	0,03	(0,12)	(0,16)
(Perte) bénéfice par action – dilué(e)	(0,22)	(0,17)	(0,12)	(0,04)	(0,12)	0,03	(0,12)	(0,16)

¹ En mars 2021, l'International Financial Reporting Interpretations Committee (l'« IFRIC ») a arrêté une décision qui précise la méthode de comptabilisation adoptée par le client pour la prestation de services de configuration et de personnalisation dans le cadre d'un accord d'infonuagique. Par suite de cette décision, au cours du premier trimestre de 2021, la société a changé sa méthode comptable afférente aux coûts engagés dans le cadre d'accords d'infonuagique selon une approche rétrospective. En raison de ce changement, des immobilisations incorporelles de 362 \$ ont été décomptabilisées au 31 décembre 2020, et une augmentation correspondante du déficit a été comptabilisée. Ce changement n'a eu aucune incidence sur les charges d'exploitation ou la perte nette pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2020. La modification s'est traduite par une hausse des frais de recherche et de développement de l'ordre de 384 \$ et par une baisse de 22 \$ des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles pour le trimestre clos le 31 décembre 2020. L'incidence de ce changement sur la perte nette s'est élevée à 362 \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2020.

Produits

Le total des produits trimestriels de la société a augmenté séquentiellement au cours de toutes les périodes présentées grâce essentiellement à la hausse des ventes aux clients existants et aux nouveaux clients. L'augmentation du total des produits traduit la progression des produits tirés des abonnements et des services professionnels. La société n'est pas en mesure de garantir que cette tendance de croissance séquentielle des produits se poursuivra.

Résultat net

L'augmentation de la perte nette au deuxième trimestre de 2021 est principalement attribuable aux efforts continus de la société à l'égard de la croissance des produits tirés des abonnements dans plusieurs territoires, ce qui a donné lieu à l'augmentation des effectifs et des salaires et avantages du personnel connexes. En outre, la société a engagé des coûts plus élevés en raison de sa transformation en société ouverte inscrite à deux bourses. Ses profits et pertes de change latents ont connu des variations importantes, car la société détient le produit tiré du PAPE à la TSX, du placement par voie de prise ferme et du PAPE au NASDAQ en dollars américains.

Situation de trésorerie et sources de financement

Survol

La stratégie de gestion du capital de la société consiste à préserver sa capacité de poursuivre son exploitation, de procurer des avantages à ses parties prenantes et d'assurer un rendement du capital investi adéquat à ses actionnaires en vendant sa plateforme et ses services à un prix qui soit à la mesure du niveau de risque d'exploitation qu'elle assume. La société calcule ainsi le montant total du capital nécessaire en tenant compte des niveaux de risque. Ses capitaux permanents sont ajustés en temps et lieu selon les changements de l'environnement économique et les risques auxquels sont exposés ses actifs sous-jacents. La société n'est soumise à aucune autre exigence imposée par des tiers en matière de capital.

Fonds de roulement

Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation et la mobilisation de capitaux totalisant 225,4 millions de dollars, y compris le produit net tiré des PAPE et du placement par voie de prise ferme, constituent les principales sources de flux de trésorerie. La méthode appliquée par la société en matière de gestion des liquidités consiste notamment à s'assurer qu'elle disposera, dans la mesure du possible, des liquidités suffisantes pour honorer ses engagements à leur échéance. À cet égard, la société surveille les flux de trésorerie et fait des analyses du budget par rapport aux réalisations de façon régulière.

L'excédent du fonds de roulement se chiffrait à 187,2 millions de dollars au 30 juin 2021.

La trésorerie est principalement affectée au fonds de roulement. Compte tenu de sa trésorerie et de ses équivalents de trésorerie, ainsi que du produit net tiré de la mobilisation de capitaux décrite ci-dessus, la société estime disposer de liquidités suffisantes pour ses besoins à court et à long terme en matière de croissance en plus de ses objectifs stratégiques à long terme. Par conséquent, elle a résilié sa précédente facilité de crédit auprès de la Banque Toronto-Dominion le 1^{er} juin 2021.

Placement par voie de prise ferme

Le 27 août 2020, la société a réalisé une nouvelle émission et un reclassement par voie de prise ferme visant ses actions ordinaires par l'émission d'actions nouvelles et le reclassement d'actions par certains actionnaires. Le placement par prise ferme s'est composé d'un total de 1 725 000 actions ordinaires, compte tenu de l'exercice intégral par les preneurs fermes de l'option de surallocation leur permettant d'acheter 225 000 actions ordinaires. Au total, 500 000 nouvelles actions ordinaires ont été émises, pour lesquelles la société a reçu une contrepartie de 19 millions de dollars (25 millions de dollars canadiens), les frais d'émission engagés par cette dernière se chiffrant à 0,9 million de dollars (1,2 million de dollars canadiens). Au total, 1 225 000 actions ordinaires de la société ont été vendues par les actionnaires vendeurs pour une contrepartie de 46,6 millions de dollars (61,25 millions de dollars canadiens), la rémunération des preneurs fermes se rapportant à ces actions ayant été payée par les actionnaires vendeurs.

Prospectus préalable de base

Le 22 octobre 2020, la société a déposé auprès des autorités en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada un prospectus préalable de base simplifié autorisant, pour la société et certains de ses actionnaires, le placement, au moyen d'un prospectus déposé au Canada, d'actions ordinaires, d'actions privilégiées, de titres d'emprunt, de reçus de souscription, de bons de souscription, d'unités ou d'une combinaison de ceux-ci, d'une valeur

maximale de 750 millions de dollars canadiens, pendant la période de 25 mois au cours de laquelle le prospectus préalable est valide.

PAPE au NASDAQ

Le 7 décembre 2020, la société a réalisé un premier appel public à l'épargne aux États-Unis et complété son inscription à la cote du NASDAQ. Elle a émis un total de 3 450 000 actions ordinaires pour une contrepartie brute totale de 165,6 millions de dollars. De ce nombre, 450 000 actions ordinaires ont été émises dans le cadre de l'exercice de l'option de surallocation des preneurs fermes, pour une contrepartie brute totale de 21,6 millions de dollars. Les frais d'émission d'actions ont totalisé 10,7 millions de dollars.

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie et équivalents de trésorerie aux 30 juin 2021 et 2020 et les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement des semestres clos les 30 juin.

	2021	2020
	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	216 310	43 041
Flux de trésorerie nets liés aux :		
Activités d'exploitation	(2 814)	(2 346)
Activités d'investissement	(371)	(396)
Activités de financement	(249)	(405)
Incidence du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	86	(90)
Augmentation nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(3 348)	(3 237)

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Pour le semestre clos le 30 juin 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation se sont établis à (2,8) millions de dollars, comparativement à (2,3) millions de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2020. L'augmentation des flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation est attribuable à l'augmentation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et à une perte nette plus élevée pour les deux trimestres clos le 30 juin 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement est surtout attribuable à la hausse des charges payées d'avance et acomptes, des dettes fournisseurs et autres créditeurs et des produits différés, contrebalancée par une augmentation des clients et autres débiteurs. Les variations des clients et autres débiteurs et des produits différés traduisent la croissance des produits au cours des deux premiers trimestres de 2021. Les charges payées d'avance et acomptes ont augmenté en raison du paiement anticipé des primes de responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants, tandis que les dettes fournisseurs et autres créditeurs ont augmenté en raison de la hausse des charges engagées pour soutenir la croissance de la société.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour le semestre clos le 30 juin 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à (0,4) million de dollars, contre (0,4) million de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2020. Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement sont demeurées relativement constantes d'une période à l'autre.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Pour le semestre clos le 30 juin 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à (0,2) million de dollars, contre (0,4) million de dollars pour le semestre clos le 30 juin 2020. La diminution s'explique par la hausse du produit tiré de l'exercice des options sur actions et le produit d'intérêt généré, contrebalancés par les remboursements d'obligations locatives.

Facilité de crédit

Le 25 juillet 2019, la société a conclu la facilité de crédit auprès de la Banque Toronto-Dominion (le « prêteur »), sur laquelle la société pouvait prélever jusqu'à 15 millions de dollars (l'« engagement »).

Le 1^{er} juin 2021, la société a résilié la facilité de crédit et a remboursé les intérêts cumulés et impayés. L'amortissement accéléré des coûts non amortis a été inclus dans les charges financières (produits financiers) à l'état du résultat net. Avant la résiliation, le solde prélevé sur la facilité de crédit était de néant.

Emploi du produit du PAPE au NASDAQ et du placement par prise ferme

La clôture du placement par voie de prise ferme le 27 août 2020 a généré un produit net de 18,1 millions de dollars. Ce produit a été placé dans la trésorerie et les équivalents de trésorerie, y compris des placements à court terme dans des titres négociables très liquides dont l'échéance à courir est de trois mois ou moins. L'emploi du produit du placement par voie de prise ferme par la société n'a pas changé par rapport à ce qui est indiqué à la rubrique « Emploi du produit » du prospectus simplifié daté du 24 août 2020 jusqu'à la date des présentes.

De plus, la clôture du PAPE au NASDAQ le 7 décembre 2020 a généré un produit net de 154,9 millions de dollars pour la société. Ce produit a été placé dans la trésorerie et les équivalents de trésorerie, y compris des placements à court terme dans des titres négociables très liquides dont l'échéance à courir est de trois mois ou moins. L'emploi du produit du placement par voie de prise ferme par la société n'a pas changé par rapport à ce qui est indiqué à la rubrique « Emploi du produit » du supplément de prospectus daté du 2 décembre 2020 se rapportant au prospectus préalable de base simplifié daté du 2 octobre 2020 jusqu'à la date des présentes.

Arrangements hors bilan

La société n'a conclu aucun arrangement hors bilan. À l'exception des contrats de location simple qui ne sont pas comptabilisés en tant qu'actifs au titre de droits d'utilisation aux termes d'IFRS 16, notre état de la situation financière rend compte de la totalité de nos passifs et de nos engagements. À l'occasion, la société a une responsabilité éventuelle à l'égard des litiges et des réclamations découlant du cours normal des activités.

Transaction avec des parties liées

La société n'a conclu aucune transaction avec des parties liées, autres que celles dont il est question à la note 17 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités.

Instruments financiers et autres instruments

Risque de crédit

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

Le risque de crédit de la société découle principalement de sa trésorerie et de ses équivalents de trésorerie ainsi que des clients et autres débiteurs. La société n'exige aucune garantie de la part de ses clients. Le risque de crédit visant la trésorerie et ses équivalents est géré en confiant les fonds uniquement à des institutions financières ayant une notation élevée.

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

La société estime les pertes prévues découlant des créances douteuses en fonction de la recouvrabilité attendue de l'ensemble des clients et autres débiteurs, laquelle estimation est faite selon le nombre de jours en souffrance, les antécédents de recouvrement, la détermination d'expositions à des clients précis et les tendances économiques actuelles. La perte de valeur à l'égard des clients et autres débiteurs correspond à l'écart entre la valeur comptable et la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs estimés. Les pertes de valeur sont passées en charges dans les frais généraux et frais d'administration figurant dans les états consolidés du résultat net et du résultat global. Les débiteurs à l'égard desquels une provision a été comptabilisée sont radiés en contrepartie d'une diminution correspondante de cette provision lorsqu'ils sont jugés irrécouvrables. En date du 1^{er} janvier 2018, les pertes de valeur des clients et autres débiteurs ont été calculées selon le modèle des pertes de crédit attendues au lieu d'être fondées sur les données des antécédents de recouvrement comme c'était le cas en vertu des normes précédentes. La société a examiné l'incidence que pourrait avoir la COVID-19 sur son risque de crédit, ce qui l'a poussée à accroître ses corrections de valeur pour pertes de crédit attendues à l'égard des soldes des clients. La société poursuit son évaluation, étant donné la nature changeante de l'incidence mondiale de la COVID-19.

L'exposition maximale au risque de crédit à la date des présentes correspond à la valeur comptable de chaque catégorie de créances susmentionnées. La société ne détient aucun bien donné en garantie.

Risque de change

La société est exposée au risque de change en raison des instruments financiers libellés en monnaie étrangère. Le principal risque que court la société relativement aux monnaies étrangères porte sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les clients et autres débiteurs, les dettes fournisseurs et autres créditeurs et les emprunts libellés en dollars américains d'entités dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain.

La société ne conclut pas d'ententes visant à couvrir son exposition au risque de change.

Estimations et méthodes comptables critiques

La préparation des états financiers consolidés de la société en conformité avec les IFRS nécessite que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers consolidés et les notes annexes. La société examine régulièrement ces estimations selon la connaissance la plus appropriée dont la direction dispose relativement à la conjoncture et aux initiatives que peut prendre la société à l'avenir. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations. Les aspects exigeant le plus d'estimations et de jugements significatifs sont indiqués ci-après. La société a déterminé qu'elle exerçait ses activités dans un seul secteur d'exploitation à présenter.

Comptabilisation des produits

La société tire ses produits de deux sources principales, soit ses abonnements et ses services professionnels, notamment des services tels que la gestion, la formation et l'intégration liées au projet initial. Les services professionnels ne comprennent pas les services de personnalisation importants visant le logiciel ou son développement.

Les produits sont comptabilisés en appliquant les étapes suivantes :

- Identification du contrat conclu avec le client.
- Identification des différentes obligations de prestation prévues au contrat.
- Détermination du prix de transaction.
- Répartition du prix de transaction.
- Comptabilisation des produits lorsque la société a rempli, ou à mesure qu'elle remplit, une obligation de prestation.

La société comptabilise les produits au moment du transfert du contrôle des biens ou des services promis à des clients à un montant qui rend compte de la contrepartie à laquelle elle s'attend à recevoir en échange des biens ou services transférés. Les contrats conclus par la société avec des clients comportent souvent plusieurs biens ou services. La société évalue ces contrats afin de déterminer l'unité ou les unités de comptabilisation appropriée(s) (obligation(s) de prestation) aux fins de la comptabilisation des produits en déterminant si le bien ou le service est distinct de certains ou de tous les autres biens ou services visés par le contrat. Un bien ou un service est distinct si le client peut tirer parti du bien ou du service pris isolément ou en le combinant avec d'autres ressources aisément disponibles et si la promesse de la société de fournir le bien ou le service au client peut être identifiée séparément des autres promesses contenues dans le contrat. Les biens ou services non distincts sont regroupés avec d'autres biens ou services jusqu'à ce que la société obtienne un groupe de biens ou de services distinct qui constitue une seule et même obligation de prestation. La société est habituellement en mesure de distinguer les produits tirés des abonnements et ceux tirés des services professionnels, et de les comptabiliser à titre d'obligations de prestation distinctes.

La contrepartie totale du contrat est répartie entre les obligations de prestation distinctes en fonction de leur prix de vente spécifique relatif et les produits tirés de chaque obligation de prestation distincte sont constatés lorsque les critères permettant la comptabilisation des produits sont remplis.

Les produits tirés des logiciels sur abonnement, y compris les contrats avec les FÉO, sont comptabilisés proportionnellement sur la durée du contrat à mesure de la prestation des services. La durée du contrat est fixée au moment où le client a accès aux SaaS. La société applique la méthode de l'estimation du temps écoulé pour évaluer la mesure dans laquelle l'obligation de prestation liée aux produits tirés des abonnements est remplie. Cette méthode permet de refléter fidèlement la mesure dans laquelle l'obligation de prestation de la société est remplie, car le client reçoit et consomme simultanément les avantages procurés par la prestation quotidienne de la société.

Les produits tirés des services professionnels sont comptabilisés au fil du temps lorsque les services sont rendus, sur la base de la proportion des services déjà rendus à ce moment par rapport au total des services prévus à rendre, soit normalement au cours des premiers mois d'un contrat, la progression étant évaluée sur la période de mise en œuvre et de formation.

Le moment de la comptabilisation des produits et les dates des versements contractuels ne coïncident pas souvent, de sorte que les versements contractuels sont souvent facturés avant la livraison des biens ou des services prévus par contrat. En général, le délai de paiement est de 30 à 60 jours à compter de la date de facturation. Ces montants, qui sont facturés mais non gagnés, sont comptabilisés à titre de produits différés. Lorsque les biens ou les services ont été transférés aux clients et que les produits ont été comptabilisés mais non facturés, la société constate et inscrit ces montants à titre de créances clients non facturées.

La société a choisi d'appliquer la mesure de simplification permettant de ne pas ajuster la contrepartie totale sur la durée du contrat pour tenir compte des effets d'une composante de financement si la période entre le transfert des services au client et le paiement du client au titre de ces services doit être d'un an au plus.

Regroupements d'entreprises et dépréciation d'actifs non financiers

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. En appliquant la méthode de l'acquisition, la société évalue séparément à leur juste valeur à la date d'acquisition les actifs identifiables acquis, les passifs repris, le goodwill acquis et les participations ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise. La contrepartie transférée pour l'acquisition d'une filiale correspond à la juste valeur des actifs transférés, des dettes contractées à l'égard des détenteurs antérieurs de l'entreprise acquise et des titres de capitaux propres émis par la société. La contrepartie transférée comprend la juste valeur de tous les actifs ou passifs découlant d'une entente de contrepartie éventuelle qui n'exige pas des services professionnels continus. Les actifs acquis identifiables et les passifs et passifs éventuels repris dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont évalués initialement à leur juste valeur à la date d'acquisition.

Les coûts d'acquisition dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

La société évalue le goodwill comme l'excédent de la juste valeur de la contrepartie transférée, diminué des participations ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise selon la quote-part des actifs nets identifiables acquis comptabilisés. Le goodwill acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est affecté à chaque unité génératrice de trésorerie (« UGT ») ou groupe d'UGT qui devrait bénéficier du regroupement d'entreprises. Un groupe d'UGT représente au sein de l'entité le niveau le plus bas auquel le goodwill fait l'objet d'un suivi pour des besoins de gestion interne, et ne doit pas être plus grand qu'un secteur opérationnel. Le goodwill est soumis à un test de dépréciation chaque année, ou plus souvent s'il y a une indication que le goodwill peut s'être déprécié.

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

Paielements fondés sur des actions

La société évalue le coût des opérations réglées en instruments de capitaux propres avec des employés en fonction de la juste valeur des instruments connexes à la date de leur attribution. Pour estimer la juste valeur des paiements fondés sur des actions, il est nécessaire de déterminer le modèle d'évaluation le plus approprié à une attribution, ce qui dépend des modalités et conditions de l'attribution. Il est également nécessaire de poser des hypothèses et de déterminer les données d'entrée les plus appropriées au modèle d'évaluation, y compris la durée attendue du paiement fondé sur des actions, la volatilité et le taux de rendement en dividende.

Information sur les actions en circulation

La société est actuellement autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires. En date des présentes, 32 724 286 actions ordinaires, 1 583 883 options sur actions et 59 058 UAD ont été émises et sont en circulation ou en cours.

Cours de change

Même si la monnaie fonctionnelle de la société est le dollar canadien, elle a choisi de présenter ses résultats financiers en dollars américains pour améliorer leur comparabilité avec ceux de ses pairs. Le fait de présenter les résultats financiers en dollars américains réduit également l'incidence des fluctuations des cours de change sur les montants présentés par la société, car ses transactions libellées en dollars américains sont significativement plus importantes que celles libellées en dollars canadiens et en euros.

La situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de la société ont été convertis en dollars américains en appliquant les cours de change indiqués dans le tableau qui suit. Les cours de change représentent le montant en dollars américains requis pour acheter un dollar canadien. Les cours de change représentent le cours de change de clôture quotidien affiché par Thomson Reuters.

Période	État consolidé de la situation financière	État consolidé du résultat net et du résultat global
	Cours en vigueur	Cours moyen
Trimestre clos le 30 juin 2020	0,7307 \$	0,7327 \$
Trimestre clos le 30 juin 2021	0,8059 \$	0,8163 \$

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

La direction de la société, sous la supervision du chef de la direction et du chef des finances, a la responsabilité d'établir et de maintenir les contrôles et procédures de communication de l'information (au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis [la « SEC »] dans la règle 13a-15(e) de la loi intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée [l'« *Exchange Act* »]) afin d'assurer que l'information importante concernant la société, y compris ses filiales consolidées, qui doit être communiquée au chef de la direction et au chef des finances par d'autres personnes au sein de la société et présentée par la société dans les rapports déposés ou transmis par elle en vertu de l'*Exchange Act* i) est enregistrée, traitée,

condensée et présentée dans les délais prescrits par les règles et les formulaires de la SEC et ii) est recueillie et communiquée à la direction de la société, y compris son chef de la direction et son chef des finances, de manière à leur permettre de prendre des décisions en temps opportun au sujet de l'information devant être communiquée.

La direction de l'émetteur inscrit est responsable de l'établissement et du maintien d'un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière est un processus conçu par le chef de la direction et le chef des finances, ou sous leur supervision, et mis en œuvre par le conseil d'administration, la direction et d'autres membres du personnel de l'émetteur inscrit visant à fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux Normes internationales d'information financières telles qu'elles ont été émises par l'International Accounting Standards Board.

La direction a déterminé qu'il n'y avait aucune faiblesse importante quant au contrôle interne de l'émetteur inscrit à l'égard de l'information financière au 30 juin 2021.

Aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la société au cours du trimestre clos le 30 juin 2021 qui a eu, ou dont on pourrait raisonnablement s'attendre qu'il ait, une incidence importante sur son contrôle interne à l'égard de l'information financière.