



NOTICE ANNUELLE

Exercice financier terminé le 31 mars 2021

Le 9 juin 2021

TABLE DES MATIÈRES

1. STRUCTURE DE L'ENTREPRISE.....	3
2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	3
3. DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ	6
4. FACTEURS DE RISQUE ET INCERTITUDES	11
5. STRUCTURE DU CAPITAL	20
6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES.....	21
7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	22
8. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	25
9. POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI	25
10. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	25
11. CONTRATS IMPORTANTS	25
12. INTÉRÊTS DES EXPERTS.....	25
13. COMITÉ D'AUDIT ET QUESTIONS CONNEXES	25
14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	28
ANNEXE A – LIENS INTERSOCIÉTÉS.....	29
ANNEXE B – CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT	30

Dans la présente notice annuelle, « mdf commerce », la « société » ou les mots « nous » et « notre » signifient, selon le contexte, mdf commerce inc., seule ou avec ses filiales et entités dans lesquelles elle détient des intérêts financiers. Toutes les sommes indiquées en dollars sont en dollars canadiens, à moins que ne soit expressément spécifiée une autre devise.

La présente notice annuelle est en date du 9 juin 2021 et à moins d'avis contraire, l'information qui y est présentée est en date du 31 mars 2021, date de la fin du plus récent exercice financier de la société.

Certains énoncés dans la présente notice annuelle et dans les documents qui y sont intégrés par renvoi constituent des énoncés prospectifs. Ces énoncés se rapportent à des événements futurs ou à notre rendement financier futur et comprennent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs, connus et inconnus, pouvant faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations réels de mdf commerce ou de l'industrie au sein de laquelle la société fait affaire soient sensiblement différents de ceux exprimés ou sous-entendus dans l'un des énoncés de la société. Ces facteurs peuvent inclure, notamment, les risques et incertitudes qui sont décrits plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque et incertitudes » de la présente notice annuelle. Les énoncés prospectifs peuvent généralement être repérés par l'utilisation d'une terminologie prospective comme « peut », « fera », « devrait », « pourrait », « s'attend à », « prévoit », « a l'intention de », « est d'avis », « estime », « éventuel » ou « poursuit » ou encore les formes négatives de ces termes et autre terminologie comparable. Ces énoncés ne sont que des prévisions. Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations, attentes et hypothèses actuelles de la direction, que la direction estime raisonnables à la date des présentes, et qui supposent naturellement d'importantes incertitudes et éventualités, notamment d'ordre commercial, économique et concurrentiel, concernant des événements futurs, et peuvent par conséquent changer après cette date. Il ne faut pas accorder une importance indue aux énoncés prospectifs, et l'information contenue dans ces énoncés prospectifs ne doit être invoquée à aucune autre date. Les événements ou résultats réels pourraient différer de manière importante. Nous ne pouvons garantir les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations futurs. Nous déclinons toute intention de mettre à jour ces énoncés prospectifs et n'assumons aucune obligation de le faire, sauf tel qu'il est exigé par les lois sur les valeurs mobilières applicables.

1. STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

1.1. CONSTITUTION DE LA SOCIÉTÉ

mdf commerce inc. (auparavant Technologies Interactives Mediagrif inc.) a été constituée le 16 février 1996 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Notre siège social est situé au 1111, rue St-Charles ouest, bureau 255, Longueuil (Québec) J4K 5G4 et notre site web se trouve à l'adresse www.mdfcommerce.com. Depuis notre constitution, nous avons modifié nos statuts constitutifs de la manière suivante :

- A. les 16 décembre 1996, 27 mars 1998 et 15 février 1999, pour modifier notre capital-actions;
- B. le 30 mars 2000, pour : i) ajouter une version anglaise à la dénomination « Technologies Interactives Mediagrif inc. »; ii) permettre au conseil d'administration de la société (le « conseil ») de nommer, sans excéder le nombre maximal d'administrateurs prévu dans les statuts, un ou plusieurs administrateurs pour occuper ce poste jusqu'à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires; étant entendu que le nombre d'administrateurs ainsi nommés ne peut excéder le tiers des administrateurs élus à l'assemblée annuelle précédente des actionnaires; et iii) modifier notre capital-actions afin : a) d'abroger toutes les catégories existantes d'actions; b) de créer trois nouvelles catégories d'actions soit, les actions ordinaires, les actions privilégiées et les actions de catégorie C; et c) de convertir les actions de catégorie D en circulation en actions ordinaires à raison d'une action pour une action et les actions de catégories E et F en circulation à raison de 9,615 actions de catégorie E ou F pour une action ordinaire;
- C. le 22 septembre 2000, pour : i) éliminer certaines restrictions relatives à une société fermée; ii) abroger les actions de catégorie C et les convertir en actions ordinaires à raison d'une action pour une action; et iii) subséquemment, subdiviser chaque action ordinaire en circulation en 50,99 actions ordinaires; et
- D. le 23 septembre 2020, pour changer la dénomination de la société de Technologies Interactives Mediagrif inc. à mdf commerce inc.

1.2. LIENS INTERSOCIÉTÉS

Les principales filiales de mdf commerce et autres entités dans lesquelles elle détient des intérêts financiers sont décrites dans l'organigramme à l'annexe A jointe aux présentes.

2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

2.1. PROFIL

mdf commerce inc. (TSX : MDF) rend le commerce fluide en fournissant un large éventail de solutions de type logiciel-service (SaaS) qui optimisent et accélèrent les interactions commerciales entre acheteurs et vendeurs. Nos plateformes et services outillent les entreprises à travers le monde, leur permettent de générer des milliards de dollars de transactions annuellement. Nos solutions d'approvisionnement stratégique, de commerce électronique, de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement et de places de marché électroniques sont soutenues par une équipe solide et dévouée d'environ 700 employés au Canada, aux États-Unis, au Danemark, en Ukraine et en Chine.

2.2. HISTORIQUE

Nous avons fait nos débuts en 1996 en tant que développeur de réseaux d'affaires électroniques, avec le lancement de notre premier réseau. Depuis ce temps, nous avons acquis une expertise technologique et opérationnelle, et augmenté le nombre de plateformes en opération non seulement par la voie de démarrage d'entreprises, mais aussi par des acquisitions. Nos solutions sont regroupées en trois plateformes –

approvisionnement stratégique, commerce unifié et places de marché électroniques – et nous présentons notre offre au marché comme suit :

SOLUTIONS CLIENTS	DEPUIS	PLATEFORME
I. approvisionnement stratégique		
MERX	Décembre 2002	approvisionnement stratégique
GovernmentBids	Février 2004	approvisionnement stratégique
BidNet et BidNet Direct	Août 2004	approvisionnement stratégique
Construction BidBoard	Juillet 2006	approvisionnement stratégique
ASC	Mai 2016	approvisionnement stratégique
Vendor Registry	Novembre 2020	approvisionnement stratégique
II. commerce unifié		
A. commerce électronique		
Orchestra	Juin 2017	commerce électronique
k-eCommerce	Décembre 2019	commerce électronique
B. collaboration dans la chaîne d'approvisionnement		
InterTrade	Décembre 2010	collaboration dans la chaîne d'approvisionnement
III. places de marché électroniques		
The Broker Forum	Avril 1996	places de marché électroniques (composants électroniques)
Power Source OnLine	Août 1998	places de marché électroniques (matériel informatique, télécommunications et électronique grand public)
Technologies Carrus	Avril 2001	places de marché électroniques (marché secondaire de l'automobile)
Polygon	Septembre 2004	places de marché électroniques (diamants et bijoux)
Jobboom	Juin 2013	places de marché électroniques (emploi et acquisition de talents)
Réseau Contact	Novembre 2013	places de marché électroniques (rencontres en ligne)

Les événements suivants sont survenus au cours des trois derniers exercices financiers :

Le 29 mai 2018, le conseil d'administration de Global Wine & Spirits (« GWS »), coentreprise que la société contrôlait avec des coentrepreneurs et qui exploitait un réseau électronique interentreprises virtuel offrant une solution intégrée d'achat et de vente de vin et de spiritueux, a voté une résolution unanime visant à liquider et à dissoudre GWS. La dissolution ainsi que la distribution des sommes résiduelles ont été effectuées le 27 juillet 2018. Suite à la cessation des activités de GWS, la société a conclu une entente à long terme avec son partenaire dans GWS, la Société des alcools du Québec (SAQ), afin de poursuivre le

maintien et le support du système électronique de gestion des approvisionnements de la SAQ autrefois supporté par GWS.

Le 26 mars 2019, la société a annoncé que M. Claude Roy prendrait sa retraite pour des raisons de santé et quitterait ses fonctions de président et chef de la direction le 31 mars 2019. M. Paul Bourque, alors chef de la direction financière de la société, a occupé le poste de président et chef de la direction par intérim jusqu'à la nomination, le 16 septembre 2019, de M. Luc Filiatreault, vétéran du secteur technologique, au poste de président et chef de la direction.

Le 11 juin 2019, la société a vendu la totalité des actions émises et en circulation de Réseau LesPAC Inc., chef de file en annonces classées au Québec, à Trader Corporation moyennant une contrepartie au comptant totale de 19 millions \$, sous réserve des ajustements usuels.

Le 3 décembre 2019, la société a acquis la totalité des actions émises et en circulation de kCentric Technologies Inc. (« k-eCommerce »), chef de file des solutions de commerce électronique conçues pour les écosystèmes Microsoft Dynamics et SAP Business One et répondant aux besoins spécifiques des moyennes entreprises pour une contrepartie totale de 15,0 millions \$, y compris la prise en charge à la date d'acquisition d'une dette de 6,5 millions \$, et de 203 000 actions ordinaires du capital-actions de mdf commerce (les « actions ordinaires »), sous réserve de certains ajustements ultérieurs au titre du fonds de roulement et de la dette.

Le 21 mai 2020, la société a réalisé un placement privé par voie de prise ferme dans le cadre duquel un total de 2 909 091 actions ordinaires a été vendu au prix de 5,50 \$ l'action ordinaire pour un produit brut total de 16 000 000,50 \$. Dans le cadre de ce placement privé, un total de 145 454 bons de souscriptions de courtier a été émis aux preneurs fermes leur permettant de souscrire des actions ordinaires à un prix de 6,036 \$ par action ordinaires jusqu'au 21 mai 2021 (les « bons de souscription de courtier »). Tous les bons de souscription de courtier ont été exercés en échange d'actions ordinaires entre le 5 novembre 2020 et le 29 janvier 2021 pour un total de 145 454 actions ordinaires.

Le 23 septembre 2020, les actionnaires de la société ont approuvé le changement de dénomination de la société de « Technologies Interactives Mediagrif Inc. » à « mdf commerce inc. ». Le changement de dénomination a été proposé par la direction de la société et approuvé par le conseil dans le but d'harmoniser la stratégie de la société en matière de marques avec sa nouvelle mission et son plan stratégique quinquennal. La modification a permis d'unifier toutes les marques existantes au sein de la société sous une grande marque et de simplifier et clarifier la présentation de l'offre de produits de la société.

Le 15 octobre 2020, la société a mené à terme son refinancement bancaire aux termes d'une convention de crédit garantie de premier rang de 50 millions \$ en fonction des revenus mensuels récurrents (RMR) (la « convention de crédit ») conclue avec La Banque de Nouvelle-Écosse et Roynat Capital Inc. La convention de crédit prévoit i) une facilité de crédit renouvelable garantie de trois ans pour un crédit maximal de 35 millions \$ en fonction principalement des RMR de la société et ii) une facilité de crédit à terme garantie de trois ans d'un montant maximal de 15 millions \$. Les facilités ont été et seront utilisées aux fins générales de l'entreprise dans le cadre de la mise en œuvre du plan stratégique quinquennal de la société qui fut lancé en février 2020, y compris les besoins en fonds de roulement, les dépenses en immobilisations et les acquisitions. Les obligations de la société aux termes de la convention de crédit sont garanties par certaines filiales canadiennes et américaines importantes de la société et par des sûretés de premier rang sur leurs actifs. Une partie de la facilité de crédit renouvelable aux termes de la convention de crédit a été utilisée pour rembourser tous les montants exigibles aux termes de la facilité de crédit alors en vigueur venant à échéance le 18 décembre 2020. Le 1^{er} mars 2021, la convention de crédit a été modifiée afin d'y apporter certains ajustements techniques non importants.

Le 6 novembre 2020, la société a réalisé un placement par voie de prise ferme visant un total de 4 780 550 actions ordinaires au prix de 10,00 \$ l'action ordinaire pour un produit brut total de 47 805 500 \$.

Le 18 novembre 2020, la société a mené à terme l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Vendor Registry, Inc. (« Vendor Registry »), un fournisseur de solutions d'approvisionnement stratégique aux États-Unis. La contrepartie totale de l'acquisition s'est établie à 5,25 millions \$ US (sous réserve de certains ajustements du

prix d'achat) et a été payée au comptant. Cette acquisition a permis d'ajouter des acheteurs et des fournisseurs américains à l'échelle nationale à la plateforme d'approvisionnement stratégique de la société, renforçant ainsi notre position sur le marché américain.

Le 1^{er} janvier 2021, M^{me} Deborah Dumoulin a été nommée chef de la direction financière de la société.

Le 10 février 2021, la société a annoncé la nomination au conseil de M. Clément Gignac et la démission de M^{me} Natalie Larivière.

Le 20 février 2021, M. Nicolas Vanasse a été nommé vice-président, chef des affaires juridiques et secrétaire de la société.

Le 15 mars 2021, la société a mené à terme un placement par voie de prise ferme visant 5 517 242 actions ordinaires au prix de 14,50 \$ l'action ordinaire pour un produit brut total d'environ 80 millions \$.

3. DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ

3.1. MISSION ET APERÇU

Notre mission consiste à *rendre le commerce fluide* en fournissant un large éventail de solutions SaaS qui permettent d'optimiser et d'accélérer les interactions commerciales entre acheteurs et vendeurs. La société est déjà un acteur important du commerce électronique et nos plateformes et nos services permettent aux gouvernements, aux petites, moyennes et grandes entreprises du monde entier de générer des milliards de dollars de transactions par année.

3.2. OFFRES DE SERVICES

A. Approvisionnement stratégique

Plus de 3 500 acheteurs et plus de 300 000 fournisseurs utilisent une (ou plusieurs) des solutions d'approvisionnement stratégique de mdf commerce. Nous croyons que les solutions d'approvisionnement stratégique de la société, incluant celles acquises auprès de Vendor Registry, nous positionnent favorablement afin de devenir l'un des joueurs dominants dans un marché de l'approvisionnement stratégique en croissance.

MERX (www.merx.com) est un chef de file en matière de développement de systèmes d'approvisionnement et un important fournisseur au Canada de services de publication électronique d'appels d'offres. Chaque mois, des soumissions de dizaines de millions de dollars en produits et services, ainsi qu'en projets de construction, sont affichées sur MERX par des gouvernements provinciaux, municipalités, d'autres organisations publiques ainsi que plusieurs importantes entreprises privées et sociétés d'État du Canada. Des fournisseurs et entrepreneurs de toute taille misent quotidiennement sur l'expertise de MERX afin d'assurer la croissance de leur entreprise, et ce, de façon économique et rentable. Des organisations de partout à travers le Canada utilisent cette solution pour trouver de nouvelles occasions d'affaires, obtenir de l'intelligence de marché et développer de nouvelles relations d'affaires stratégiques.

BidNet (www.bidnet.com) offre des services d'agrégation et de publication d'appels d'offres provenant d'agences gouvernementales américaines fédérales, étatiques et locales. Les données sont catégorisées, résumées et livrées de façon électronique aux entreprises clientes appropriées. BidNet offre un contenu riche et détaillé à propos des contrats gouvernementaux étatiques et locaux, un processus de vente consultatif et un service à la clientèle proactif.

BidNet Direct (www.bidnetdirect.com) propose aux agents d'achats gouvernementaux des solutions d'approvisionnement sur mesure sur le Web, leur permettant de développer et de gérer leur processus d'achat en ligne. Les systèmes d'approvisionnement en ligne de BidNet Direct permettent aux agences de contrôler elles-mêmes le processus d'achat, tout en procurant aux fournisseurs un accès facile et abordable aux renseignements relatifs aux appels d'offres.

GovernmentBids (www.governmentbids.com) offre un accès en ligne aux renseignements relatifs aux appels d'offres gouvernementaux fédéraux, étatiques et locaux, le tout dans un format convivial. Grâce à un système en ligne d'enregistrement libre-service simple, rapide et à des tarifs concurrentiels, GovernmentBids.com répond aux besoins des entreprises de toute taille.

Construction BidBoard (www.ebidboard.com) offre un service de publication d'appels d'offres spécialisé dans le secteur de la construction aux États-Unis, pour le marché de la Californie et des états limitrophes. Ce service offert sur le Web vise à faciliter le processus de réponse aux appels d'offres dans l'industrie de la construction, en fonction des besoins des fournisseurs du secteur et des agences gouvernementales.

Réseaux ASC Inc. ou ASC (www.ascnet.com), fondée en 1992, propose des solutions de premier ordre de gestion du cycle de vie des contrats, documents et formulaires au niveau de la configuration, de la tarification et de la soumission de devis. ASC déploie des solutions hautement configurables qui automatisent et rationalisent les exigences de gestion des processus d'affaires. Les caractéristiques des solutions d'ASC comprennent un référentiel des données consultable en ligne, la génération de documents, une bibliothèque de gabarits, la gestion des flux de travail, un historique et des rapports prêts pour l'audit, la signature électronique, la capture d'image et du soutien pour un large éventail de types de documents et processus.

Vendor Registry (www.vendorregistry.com) est une solution d'approvisionnement de la source au marché sur le Web, notamment la gestion des fournisseurs et des offres, l'évaluation des offres et les contrats. Vendor Registry permet aux agences et aux écoles locales américaines de personnaliser leurs processus d'achat et d'offrir un processus normalisé permettant aux fournisseurs de s'inscrire aux appels d'offres, d'en apprendre davantage sur les appels d'offres et de soumettre des offres par voie électronique.

B. Commerce unifié

Notre plateforme de commerce unifié réinvente l'écosystème du commerce unifié en proposant un parcours intégré des fonctions administratives aux fonctions de première ligne.

(i) Commerce électronique

Environ 625 clients utilisent une des deux solutions de commerce électronique de mdf commerce, soit Orchestra et k-eCommerce.

Orchestra (www.orchestra.com) aide les détaillants, les épiceries et les marques à accélérer leur transformation digitale. En combinant notre solution de commerce omnicanal, nos capacités de gestion de commandes distribuées ainsi que nos accélérateurs d'expériences d'achat, nos clients arrivent sur le marché plus rapidement. En tant que plateforme *cloud-native*, les solutions Orchestra s'adaptent également de façon transparente à mesure que nos clients prennent de l'expansion. Cette combinaison de la souplesse d'une approche pilotée par les interfaces de programmes d'applications (API), des capacités de commerce complètes et d'un modèle infonuagique modulable fait de nous un choix idéal pour les organisations ayant des besoins commerciaux complexes, leur permettant de proposer des expériences d'achat uniques avec des coûts d'exploitation moins élevés et de réduire les délais de mise en marché.

k-eCommerce (www.k-ecommerce.com) permet aux petites et moyennes entreprises de tirer parti de leur système de planification des ressources de l'entreprise (ERP) existant pour stimuler les ventes en ligne. Nous fournissons des solutions de paiement et de commerce électronique tout-en-un intégrées au système ERP qui permettent de tirer profit et de transformer les données d'affaires stockées dans le système ERP des entreprises en éléments constitutifs d'un magasin en ligne élégant, évolutif et automatisé doté de capacités de libre-service complètes. Nous aidons ainsi nos clients à réduire les coûts d'exploitation, à optimiser les ressources et à générer des revenus en ligne.

(ii) Collaboration dans la chaîne d'approvisionnement

Environ 4 000 clients utilisent les solutions de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement de mdf commerce.

InterTrade (www.intertrade.com) offre des solutions d'intégration interentreprises (B2B) permettant de mieux gérer la collaboration dans la chaîne d'approvisionnement entre les partenaires commerciaux. Les solutions d'InterTrade permettent d'automatiser les transferts de documents commerciaux, comme les bons d'achat, avis d'expédition et les factures par échange de données informatisé (EDI) et de regrouper des données détaillées sur les produits entre les fournisseurs et les détaillants. InterTrade a une forte présence dans les secteurs verticaux suivants : vêtements et articles divers, marché secondaire de l'automobile, produits médicaux et alimentaires.

C. Places de marché électroniques

Technologies Carrus (www.carrus.ca) offre des solutions de logiciels de gestion des affaires destinées au secteur de la distribution de pièces automobile ainsi qu'aux ateliers de réparation spécialisés en mécanique, vitre et carrosserie.

The Broker Forum (« TBF ») (www.brokerforum.com) offre une solution en ligne permettant de répondre efficacement aux besoins des distributeurs et des courtiers de l'industrie des composants électroniques. TBF possède un des plus importants inventaires de pièces en ligne et offre une plateforme commerciale ayant un des plus hauts niveaux d'activité commerciale de l'industrie. Grâce à sa suite d'outils transactionnels ainsi qu'à ses services d'entiercement financier et d'évaluation des membres, TBF offre une solution de qualité et spécialisée en fonction des enjeux commerciaux de l'industrie des composants électroniques.

Power Source OnLine (www.powersourceonline.com) est un marché en ligne pour les commerçants, les revendeurs et les courtiers de pièces et d'équipements informatiques et de télécommunications. Les membres de Power Source OnLine utilisent la plateforme en tant que base de données centralisée, permettant l'affichage et les requêtes d'achat, et ce, pour un large inventaire, incluant les surplus de pièces. Près de 3 millions de lignes d'inventaire sont offertes via Power Source OnLine, tant au niveau des pièces (disques durs, serveurs, etc.) que des systèmes complets et tours de télécommunication.

Polygon (www.polygon.net), fondée en 1984, est l'une des plus importantes communautés d'échange commercial B2B pour les professionnels qualifiés de l'industrie de la bijouterie et de la joaillerie. Polygon offre une plateforme électronique permettant aux membres d'acheter et de vendre de la bijouterie, des diamants, pierres précieuses, perles, montres et autres bijoux. Les détaillants tirent profit de l'efficacité des capacités d'approvisionnement et de l'information offerte sur la plateforme de Polygon, alors que les fournisseurs l'utilisent comme canal de distribution rentable.

Jobboom (www.jobboom.com) est un chef de file en matière de recrutement d'emplois et d'acquisition de talents au Québec. Sa mission est de connecter les aspirations et besoins de ses membres, qu'ils soient employeurs, chercheurs d'emploi ou étudiants afin de leur permettre d'atteindre ou de dépasser leurs objectifs.

Réseau Contact (www.reseaucontact.com) est spécialisé dans le domaine de la rencontre en ligne. Réseau Contact contribue au développement de relations interpersonnelles durables tout en créant des occasions de rencontre par l'entremise d'outils interactifs.

3.3. STRATÉGIE DE CROISSANCE

La société a adopté un plan stratégique quinquennal qui vise à transformer mdf commerce conformément à sa nouvelle vision en tant qu'entreprise de technologie de commerce infonuagique à forte croissance, avec un modèle d'affaires SaaS.

Le plan quinquennal de mdf commerce s'articule autour de cinq stratégies principales :

- *Une société SaaS* – Une stratégie d'unification des marques, de mise en valeur des données d'affaires de nos différentes familles de produits et d'adoption d'un ensemble de paramètres de performance SaaS, au sein d'une structure opérationnelle et corporative simplifiée.
- *Développement des produits* – Une stratégie de développement des produits fondée sur l'accélération des cycles de développement, l'innovation et la monétisation des données au moyen

de services à haute valeur ajoutée fondés sur l'intelligence artificielle (IA), et sur la mise en valeur et la reconnaissance de nos produits auprès des spécialistes de l'industrie.

- *Acquisition de clients* – Un plan de croissance organique soutenue où l'accent est mis sur le développement d'une culture de ventes et les synergies de ventes croisées entre nos familles de solutions.
- *Fusion, acquisition et intégration* – Un plan d'acquisitions stratégiques nous permettant d'augmenter notre clientèle, d'élargir notre couverture géographique et d'ajouter des composantes technologiques qui renforcent nos offres de produits existantes, le tout en suivant une stratégie d'intégration éprouvée.
- *Culture, talents et efficacité opérationnelle* – Un plan d'investissement dans nos leaders et nos employés visant à développer les compétences et à favoriser la collaboration, l'engagement et l'appartenance, tout en misant sur l'efficacité opérationnelle.

3.4. TECHNOLOGIE

Notre architecture nous permet de nous adapter rapidement aux demandes et exigences sans cesse croissantes de nos clients. Notre infrastructure technique, qui supporte nos plateformes, repose sur des concepts modulaires décentralisés qui permettent une expansion verticale et horizontale selon les besoins. Notre philosophie est de tirer parti des technologies de pointe provenant de divers domaines technologiques pour offrir à nos clients le meilleur service qui soit.

Chez mdF commerce, la sécurité est au cœur de nos préoccupations et de nombreuses mesures ont été mises en place pour garantir la protection de l'information de nos clients tout au long de leurs opérations avec notre plateforme, toutes ces mesures mettant à profit les normes du secteur et la réglementation en matière de conformité pour garantir une expérience utilisateur sûre et sécurisée.

Les solutions de mdF commerce sont hébergées de manière à maximiser l'expérience client alors que la société s'apprête à lancer des services d'hébergement modernes dans l'espace public infonuagique et à mettre à profit son expertise en matière d'hébergement traditionnel en collaboration avec des partenaires de renommée internationale. Cette diversité nous permet d'exploiter nos solutions en offrant une disponibilité et des performances à la mesure des exigences de nos clients partout dans le monde.

3.5. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Principalement basée à notre siège social de Longueuil, mais travaillant entièrement à distance depuis les 12 derniers mois, notre équipe de recherche et développement est composée de près de 200 professionnels en TI qui ont pour mission d'être des partenaires performants qui créent des solutions innovantes et créatives. Nos plateformes clés-en-main combinent les technologies exclusives de mdF commerce aux meilleures solutions de l'industrie afin de fournir à notre clientèle mondiale des applications Web ou infonuagique, lui permettant d'atteindre ses objectifs d'efficacité et de performance. L'innovation et l'agilité sont au cœur de toutes les activités de la société et lui permettent de demeurer concurrentielle et d'être un chef de file en matière de commerce électronique.

3.6. RESSOURCES HUMAINES

En date du 31 mars 2021, mdF commerce et ses sociétés membres du même groupe employaient environ 700 personnes dans le monde. Le personnel de mdF commerce affecté au service à la clientèle et aux ventes fournit un service de qualité supérieure dans plusieurs langues. Aucun de nos employés n'est représenté par une organisation syndicale ni n'est partie à une convention collective. Nous considérons que nos relations avec nos employés sont excellentes.

3.7. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Notre succès et notre capacité à faire face à la concurrence reposent en grande partie sur notre technologie exclusive. Nous nous fondons sur une combinaison de lois sur le droit d'auteur, les marques de commerce et les secrets commerciaux, ainsi que sur des restrictions contractuelles pour établir et protéger les aspects

exclusifs de notre technologie. Nous cherchons à protéger le code source de nos logiciels, notre documentation et tout autre document écrit ou élément matériel au moyen des lois sur les secrets commerciaux et le droit d'auteur. Enfin, nous cherchons à éviter la divulgation de notre propriété intellectuelle en exigeant des employés, des consultants et des partenaires stratégiques qui ont accès à des renseignements exclusifs qu'ils signent des conventions de confidentialité avec nous et en limitant l'accès à notre code source.

3.8. VENTES, MARKETING ET SOUTIEN À LA CLIENTÈLE

Les ventes et le marketing de la société sont axés sur la génération d'opportunités de vente, la conversion et la fidélisation de la clientèle ainsi que sur des efforts favorisant la notoriété de la marque. Du point de vue de la marque, nous simplifions la façon dont nous présentons la société afin de promouvoir la marque mdf commerce, en nous fondant sur une approche « une seule entreprise ». Les initiatives de croissance sont principalement basées sur le déploiement généralisé de stratégies numériques, y compris le marketing par moteur de recherche (SEM), les réseaux sociaux payants, le marketing de contenu, les campagnes courriel automatisées, l'optimisation des moteurs de recherche (SEO), les webinaires, etc. Les efforts portent également sur le développement de réseaux de référencement des partenaires afin de générer davantage d'occasions de vente. Chaque plateforme peut également prendre part à des activités de marketing supplémentaires telles que des séminaires, des salons professionnels, des conférences en ligne et d'autres activités de marketing ponctuelles.

Ces initiatives sont soutenues par une équipe marketing corporative multidisciplinaire, qui soutient les opérations de marketing et les équipes de vente intégrées dans chaque plateforme. Les efforts de vente spécifiques comprennent la représentation commerciale en personne et les appels sortants (orientés vers les plus petites entreprises). Centrée sur la spécialisation des services, notre démarche de vente axée sur le client assure la compréhension rapide par nos clients des avantages techniques et commerciaux offerts par chacune de nos solutions d'affaires, tout en facilitant l'adoption de nos technologies par une approche formative personnalisée. Nos équipes de service à la clientèle disposent des meilleurs outils disponibles afin d'être en mesure de répondre efficacement aux demandes et aux questions techniques des clients et de les guider vers la solution la plus appropriée.

Ces efforts combinés en matière de vente, de marketing et de service à la clientèle nous permettent d'accélérer notre croissance tout en offrant une expérience client personnalisée et efficace.

3.9. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET CONCURRENTIEL

L'environnement du commerce numérique est intensément concurrentiel et nous devons affronter plusieurs concurrents ayant d'importantes ressources financières, marketing, humaines et technologiques. De nouveaux concurrents peuvent aussi surgir avec le développement de nouvelles technologies et de nouveaux produits et services. Les principaux facteurs de concurrence qui influent sur nos opérations sont : i) l'éventail des produits et services offerts ; ii) les technologies qui sous-tendent nos produits et services; iii) la fidélité à la marque; iv) les relations stratégiques; et v) la satisfaction optimale. Nous nous comparons avantageusement à nos concurrents à l'égard de chacun de ces facteurs.

3.10. INSTALLATIONS

Les principales installations utilisées par mdf commerce et ses filiales sont les suivantes :

Emplacement	Utilisation des locaux	Superficie (pi ²)	Type d'intérêt
1111, rue St-Charles ouest, Bureau 255, Longueuil (Québec) Canada, J4K 5G4	Espace à bureaux et principale place d'affaires	48 398	Location
3224, avenue Jean-Béraud, Bureau 270, Laval (Québec) Canada, H7T 2S4	Espace à bureaux	12 514	Location

Emplacement	Utilisation des locaux	Superficie (pi²)	Type d'intérêt
666, boulevard Saint-Martin Ouest Bureaux 300,310 et 330 Laval (Québec) Canada H7M 6A8	Espace à bureaux	15 346	Location
6 Antares Drive, Phase II, Bureau 103, Ottawa (Ontario) Canada, K2E 8A9	Espace à bureaux	6 088	Location
50, Frank Nightbor Place Ottawa (Ontario) Canada, K2V 1B9	Espace à bureau	8 061	Location
15 British American Boulevard, Latham, New York, États-Unis 12110	Espace à bureaux	13 169	Location
Dingcheng Building, Bureau No. 2507, Zhenzhong Road, District Futian, Shenzhen, Chine	Espace à bureaux	3 122	Location
Matrikel 1, Bureau 103, 1 ^{er} étage Hoejbro Plads 10 1200 Copenhagen, Danemark	Espace à bureaux	Espace de travail partagé	Location
17/52 Bohdana Khmeknytskoho, 4 ^e étage, Kiev, Ukraine 01030	Espace à bureaux	Espace de travail partagé	Location
22260, Haggerty Road, Bureau 360 Northville, MI 48167	Espace à bureaux	1 754	Location

4. FACTEURS DE RISQUE ET INCERTITUDES

La société fait face à un certain nombre de risques et incertitudes, notamment :

Risques propres à notre activité et industrie

4.1. PROSPECTION ET FIDÉLISATION DE CLIENTS

Nous sommes tributaires de notre clientèle quant à une tranche importante de nos produits d'exploitation. Notre rentabilité et notre croissance futures tiennent aussi largement à notre capacité à fidéliser les clients existants et à en attirer de nouveaux. Si nos clients ne renouvellent pas leurs contrats ou n'achètent pas des services supplémentaires, nos produits d'exploitation pourraient alors diminuer et nos résultats d'exploitation pourraient s'en trouver compromis. Parmi les facteurs pouvant influencer sur la résiliation de contrats, on compte l'évolution de la situation financière de nos clients, l'insatisfaction éprouvée à l'égard de nos produits ou services, le fait que nous retirons ou ne prenons plus en charge nos produits et services existants, le fait que nos clients choisissent ou établissent d'autres technologies pour nous remplacer, des fermetures d'entreprise et l'évolution des activités de nos clients qui pourraient ne plus avoir besoin de faire appel à nos services, ou d'autres raisons. Par ailleurs, nos clients pourraient retarder ou cesser les mises en œuvre ou l'utilisation de nos services ou encore hésiter à faire la migration vers de nouveaux services. Ces clients ne généreront pas les produits d'exploitation prévus dans les délais espérés, si tant est qu'ils en génèrent, et pourraient être moins enclins à investir dans d'autres services ou produits de notre entreprise à l'avenir.

4.2. PANDÉMIE DE COVID-19

L'actuelle pandémie de COVID-19, les mesures prises pour contenir le virus et en atténuer les effets, notamment les interdictions et restrictions de voyage, quarantaines, décrets de se mettre à l'abri sur place,

fermetures et restrictions au commerce, et les changements connexes dans le comportement des commerçants et les consommateurs ont eu et continuent d'avoir des répercussions sur nos activités et nos employés, fournisseurs, partenaires, commerçants et leurs clients. Nous avons adapté nos pratiques d'entreprise à la pandémie de COVID-19 et nous pourrions prendre d'autres mesures que les autorités gouvernementales pourraient imposer ou que nous jugeons justifiées. Nous avons mis en place des mesures qui permettent à nos employés de travailler à distance depuis leur domicile et de continuer à assurer le service, à soutenir nos clients et à garantir la disponibilité ininterrompue de nos différentes solutions, dont la plupart sont fournies sous le modèle SaaS. Toutefois, rien ne garantit que ces mesures suffiront à atténuer les effets directs et indirects du virus et notre activité, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en subir des incidences défavorables.

Les entreprises de nombreux pays du monde entier, y compris le Canada, les États-Unis et d'autres pays dans lesquels nous exerçons notre activité, ont été obligées de fermer ou de modifier sensiblement leurs activités quotidiennes en raison de fermetures ordonnées ou recommandées par le gouvernement ou de restrictions équivalentes imposées aux particuliers et aux entreprises, ce qui pourrait empêcher de nombreuses entreprises de fonctionner. Ces mesures et restrictions d'urgence, ainsi que les mesures et restrictions futures prises en réponse à la pandémie de COVID-19 ou à d'autres pandémies, ont et peuvent causer des perturbations importantes aux entreprises dans le monde entier. La pandémie de COVID-19 peut nuire à la viabilité financière de nos clients et pourrait les amener à se retirer de certains secteurs d'activité ou à modifier les conditions dans lesquelles ils sont disposés à acheter nos services et solutions. Les clients pourraient également ralentir la prise de décision, retarder les travaux prévus, chercher à résilier les contrats existants, ne pas renouveler les contrats existants ou de pas être en mesure de nous payer conformément aux modalités des contrats existants. Des conditions économiques incertaines et défavorables peuvent également entraîner une augmentation des remboursements et des rétro-facturations. Chacun de ces événements pourrait amener ou contribuer au risque et à l'incertitude et pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Enfin, la pandémie de COVID-19 a causé une grande volatilité et morosité sur les marchés boursiers et financiers à l'échelle mondiale, et une grande incertitude dans l'économie mondiale. Comme la pandémie de COVID-19 n'est toujours pas contenue, ses effets, notamment sur l'économie mondiale, pourraient ne pas être pleinement représentés dans nos résultats d'exploitation avant la fin des prochaines périodes comptables et pourraient avoir une incidence défavorable sur notre capacité de prévoir nos résultats. De plus, la volatilité des marchés financiers s'est accentuée pendant la pandémie et cette volatilité pourrait continuer, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos titres.

4.3. PLAN STRATÉGIQUE

Notre capacité à réaliser une croissance des revenus et à maintenir la rentabilité au cours des prochaines périodes comptables tient à notre capacité à exécuter notre plan stratégique quinquennal et à gérer efficacement notre croissance. De plus, à mesure que notre entreprise prendra de l'expansion, nous devrons consacrer des ressources supplémentaires à l'amélioration de notre infrastructure opérationnelle et à l'amélioration continue de son évolutivité afin de maintenir la performance de nos systèmes et de nos solutions, et nous pourrions devoir embaucher du personnel supplémentaire. Ces efforts peuvent nécessiter des dépenses financières importantes, des engagements de ressources, le développement de nos processus et d'autres investissements et innovations. Notre incapacité à gérer efficacement notre croissance pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. De plus, nos revenus, nos flux de trésorerie, nos résultats d'exploitation et notre rentabilité peuvent fluctuer d'un trimestre à l'autre, pendant que nous exécutons notre plan stratégique quinquennal et investissons dans nos activités.

4.4. ACQUISITIONS

Notre stratégie de croissance comprend la réalisation d'acquisitions stratégiques visant à accroître notre clientèle, à élargir notre empreinte géographique et à renforcer notre offre de produits existants par des composants technologiques. Rien ne garantit que nous trouverons des sociétés intéressantes à acquérir ou que nous aurons les ressources nécessaires pour réaliser toute acquisition. Les acquisitions comportent un certain nombre de risques, notamment ceux-ci : détournement de l'attention de la direction des activités

actuelles; perturbation de la poursuite de nos activités; manque d'expertise de la direction dans le secteur d'activités de l'entreprise acquise; difficultés relatives à l'intégration et au maintien de la totalité ou d'une partie de l'entreprise acquise, de ses clients et de son personnel; prise en charge des passifs divulgués ou non divulgués; prise en considération de lois, de coutumes et de pratiques non familières dans des territoires étrangers; et efficacité des contrôles et des procédures internes de l'entreprise acquise. De plus, le paiement d'une acquisition peut se traduire par l'épuisement de notre trésorerie. En outre, il existe un risque que nos hypothèses d'évaluation, nos prévisions en matière de fidélisation des clients et nos modèles relatifs à l'acquisition d'un produit ou d'une entreprise soient erronés ou inappropriés en raison de circonstances prévues ou non prévues faisant en sorte que nous surévaluons la cible d'acquisition. Il existe également un risque que les avantages prévus d'une acquisition ne se concrétisent pas comme prévu ou dans la période ou dans la mesure espérée. L'incidence individuelle ou combinée de ces risques pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.5. RECRUTEMENT ET FIDÉLISATION DE PERSONNEL CLÉ

Notre rendement dépend en grande partie de celui de nos employés techniques clés et de la haute direction qui possèdent une vaste expérience de nos activités, de l'industrie en rapide évolution et des marchés dans lesquels nous offrons nos services. Bon nombre de nos employés clés travaillent avec nous depuis longtemps ou ont été recrutés par nous précisément en raison de leur expertise. La perte des services de l'un ou d'une combinaison des membres de la haute direction pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre réussite tient largement à notre capacité continue à trouver, à recruter, à engager, à former, à motiver, à promouvoir et à conserver du personnel hautement qualifié dans les secteurs de la gestion, de l'administration, des services technologiques, du développement de produits, des ventes et du marketing. La concurrence à l'égard de ce type de personnel est toujours vive, surtout dans le contexte actuel où les entreprises de tous les secteurs, mais surtout dans le secteur de la technologie, sont confrontées à une pénurie immédiate de main-d'œuvre et de talents, et nous pourrions ne pas toujours réussir à recruter et à conserver du personnel supplémentaire, ou nous pourrions ne pas réussir à remplacer efficacement le personnel en poste par des successeurs qualifiés ou efficaces. Notre incapacité à attirer ou à conserver les ressources nécessaires dans ces secteurs, ou à attirer de tels employés en temps utile, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et le cours de nos titres. En outre, l'impact actuel de la pandémie de COVID-19 sur la demande de talents technologiques peut avoir des impacts commerciaux et financiers considérables et entraîner des fluctuations de notre rentabilité d'un trimestre à l'autre alors que nous essayons de trouver le bon équilibre entre la gestion des coûts salariaux tout en restant dans la course pour capitaliser sur la fenêtre d'opportunité créée par l'accélération actuelle du marché.

4.6. RÉPONSE À L'ÉVOLUTION RAPIDE DU SECTEUR

Nous exerçons nos activités sur des marchés qui se caractérisent par une évolution technologique constante, des changements de normes sectorielles, les besoins changeants des clients, le lancement fréquent de nouveaux produits et services et des cycles de vie abrégés des produits. Notre succès dépendra en grande partie de l'efficacité avec laquelle nous parvenons à prévoir l'évolution des normes sectorielles et à y réagir, et à lancer sur le marché et à mettre à niveau de nouveaux produits, services et technologies et à mettre à niveau des produits et services existants. Notre incapacité à prévoir l'évolution rapide des besoins et des attentes ou à nous adapter aux nouvelles tendances pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être exposés à d'autres risques financiers en concevant de nouveaux produits, services et technologies, et en les mettant à jour pour demeurer concurrentiels. De nouvelles technologies, par exemple, peuvent rapidement devenir désuètes ou nécessiter l'apport de capitaux plus importants que ce qui était prévu. Le développement pourrait être retardé pour des raisons indépendantes de notre volonté. De plus, des investissements importants doivent habituellement être faits avant que de nouvelles technologies ne deviennent commercialement viables. Rien ne garantit que nous parviendrons à concevoir, à implanter et à commercialiser de nouvelles technologies, de nouveaux produits ou services ou des améliorations dans un délai raisonnable, ni qu'il y aura un marché pour ceux-ci. Les nouveaux produits et services qui ont recours

à des technologies nouvelles ou en cours d'évolution pourraient rendre nos produits et services actuels invendables ou obsolètes ou en faire chuter les prix. Le développement de nouveaux produits, services et technologies ainsi que leur mise à jour et leur amélioration sont onéreux et complexes, et dans la mesure où nous ne sommes pas en mesure de le faire d'une manière qui réponde aux besoins changeants de nos clients, nos produits d'exploitation, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

4.7. CONCURRENCE

L'environnement du commerce numérique est intensément concurrentiel et nous devons affronter plusieurs concurrents ayant d'importantes ressources financières, marketing, humaines et technologiques. De nouveaux concurrents peuvent aussi surgir avec le développement de nouvelles technologies et de nouveaux produits et services. Certains de nos concurrents ont des ressources financières nettement supérieures aux nôtres et, dans certains cas, exercent leurs activités selon un modèle d'affaires différent du nôtre. Ces concurrents pourraient être en mesure d'offrir des produits et des services à des prix plus concurrentiels, ce qui pourrait nuire à nos stratégies de prix ou nous amener à modifier notre modèle d'affaires, et entraîner une baisse de nos revenus et de nos résultats d'exploitation. Ils pourraient aussi compromettre notre capacité à fidéliser nos clients et à en attirer de nouveaux. Si nous sommes tenus de réduire sensiblement nos frais afin de demeurer concurrentiels, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

4.8. DÉFAUTS DES LOGICIELS OU DÉFAILLANCES DANS LE TRAITEMENT DES TRANSACTIONS

Tout défaut des produits logiciels nous appartenant ou utilisés sous licence, et tout retard de livraison, de même que toute défaillance ou erreur dans le traitement des transactions électroniques pourraient nuire gravement à nos activités, notamment à nos relations avec la clientèle et à nos résultats d'exploitation. Nos activités dépendent de notre capacité à protéger notre matériel informatique et l'information stockée dans nos centres de données contre les dommages éventuels causés par les incendies, les pannes de courant ou de télécommunications, les intrusions non autorisées, les virus informatiques, les dispositifs nuisibles et les autres dangers similaires. Même si nous avons des systèmes redondants et de sauvegarde pour certains de nos services et produits, ces systèmes pourraient être insuffisants ou pourraient être défaillants et entraîner une interruption de la disponibilité de nos produits ou services pour nos clients. Toute interruption de nos services pourrait nuire à notre réputation et pourrait nous faire perdre des clients ou des produits d'exploitation, ou nous exposer à des litiges, nécessiter du service à la clientèle ou des travaux de réparation qui pourraient comporter des coûts importants et détourner l'attention de la direction de l'exploitation de notre entreprise. L'effet individuel ou combiné de ces risques pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

En outre, nous tirons la majeure partie de nos produits d'exploitation de droits d'utilisation et de transaction. Les produits d'exploitation comprennent un volume important de transactions à faible valeur, provenant de multiples systèmes, bases de données et autres outils généralement personnalisés et propres à la société. Le lancement, le traitement et l'enregistrement des produits d'exploitation sont hautement automatisés et sont fondés sur des modalités contractuelles avec les clients. Étant donné que nos transactions de produits d'exploitation sont hautement automatisées, il existe des risques potentiels découlant du lancement, du traitement et de l'enregistrement des produits d'exploitation, qui pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.9. RISQUES POTENTIELS DE L'UTILISATION DE LOGICIELS « OUVERTS »

Comme de nombreuses autres entreprises en technologie, nous utilisons des logiciels « ouverts » afin d'améliorer la fonctionnalité de nos produits et de nos services de manière rapide et économique. Nous faisons face à certains risques inhérents à l'utilisation d'un code source ouvert. Les modalités d'une licence à source ouverte peuvent être ambiguës et donner lieu à des obligations imprévues ou incertaines relativement à nos produits et à nos services. Certaines parties de nos technologies pourraient être assujetties aux exigences inhérentes à l'utilisation d'un tel logiciel ouvert, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la vente de nos produits et de nos services qui intègrent le logiciel ouvert. D'autres formes

d'utilisation sous licence de logiciels ouverts présentent pour nous des risques quant au respect des exigences relatives à la licence. Si nous ne respectons pas les obligations relatives à la licence, nous risquons une poursuite ou la perte du droit d'utilisation du code source ouvert. Le fait d'utiliser un code source ouvert peut également nous amener à élaborer et à vendre des produits susceptibles de contrevenir aux droits de propriété intellectuelle de tiers. Nous pourrions avoir du mal à cibler précisément les concepteurs du code source ouvert et à déterminer si ce code intègre des logiciels exclusifs.

4.10. RISQUE D'ATTEINTE AUX DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DE TIERS

Nous ne pouvons être sûrs que nos produits et services ne violent les droits de propriété intellectuelle de tiers ni n'en constituent par ailleurs une contrefaçon ou une appropriation illicite, et nous pouvons faire l'objet de réclamations pour contrefaçon, violation ou appropriation illicite. Toute réclamation de tiers pourrait restreindre notre capacité à utiliser la propriété intellectuelle visée par ces réclamations ou nous empêcher d'enregistrer ou de déposer nos marques en tant que marques de commerce. Même si nous croyons que les réclamations liées à la propriété intellectuelle sont sans fondement, la défense contre ces réclamations est longue et coûteuse et pourrait entraîner le détournement du temps et de l'attention de notre direction et de nos employés. Les réclamations pour contrefaçon ou violation de la propriété intellectuelle pourraient également nous obliger à revoir la conception des services visés, à conclure des ententes de règlement ou de licence onéreuses, à payer d'importants dommages-intérêts, à changer nos marques ou à composer avec une injonction provisoire ou permanente nous interdisant d'importer, de commercialiser, de vendre ou d'exploiter certains de nos services, d'utiliser certaines de nos marques ou d'exploiter notre entreprise comme nous l'exploitons actuellement. Même si nous avons une entente d'indemnisation à l'égard de ces frais et coûts, la partie qui indemnise, le cas échéant, pourrait être incapable de respecter ses obligations contractuelles.

En plus d'être coûteuses, notre image de marque et notre réputation pourraient en souffrir, même si les réclamations contre nous se révèlent par la suite non fondées. De plus, les résultats d'auditions, de requêtes ou d'autres procédures ou des développements provisoires ou intermédiaires pourraient être rendus publics et dans la mesure où les analystes en valeurs mobilières ou les investisseurs jugent ces résultats négatifs, le cours de nos titres pourrait en souffrir. L'attribution de dommages-intérêts, y compris les paiements de redevances importantes, ou le dépôt d'une injonction contre la commercialisation, la vente ou l'exploitation de la totalité ou d'une partie de nos produits ou services, ou la conclusion d'une entente de licence ou de règlement relativement à ces réclamations pourraient avoir une incidence sur notre capacité à livrer concurrence à des tiers et avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous concluons avec nos clients des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle; ces contrats comprennent un engagement à indemniser le titulaire de la licence contre la responsabilité, les obligations et les dommages résultant des réclamations de tiers touchant des violations ou contrefaçons à l'égard des brevets, des droits d'auteur, des marques de commerce ou des secrets commerciaux. Dans certaines circonstances, le montant de ces réclamations pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Par ailleurs, nos réseaux d'affaires électroniques constituent des plateformes permettant aux acheteurs et vendeurs de trouver, d'acheter et de vendre différents produits et services. Nous n'avons pas de contrôle sur la qualité des produits et services que nos membres affichent sur nos plateformes et il peut arriver que ces produits ou services portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers. Bien que nous limitons contractuellement notre responsabilité à l'égard du contenu affiché sur nos réseaux par les utilisateurs de ceux-ci, il se pourrait que des réclamations alléguant une violation des droits de propriété intellectuelle de tiers soient invoquées contre nous. Que nous soyons reconnus coupables ou non, les réclamations et les litiges en ce domaine pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation ou nous obliger à conclure des ententes en matière de redevances ou des contrats de licence. Si notre capacité de vendre ou d'utiliser des produits ou des services intégrant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige était limitée, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets, et avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.11. RISQUES LIÉS À LA PROTECTION DE NOS DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodologies, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que toute autre propriété intellectuelle dont nous nous servons pour fournir nos services. Notre pratique générale consiste à rechercher une protection appropriée des droits d'auteur, des marques de commerce, des secrets commerciaux ou de toute autre propriété intellectuelle qui soit raisonnable et nécessaire pour protéger et exploiter nos actifs intellectuels. Nous faisons aussi reconnaître nos droits de marques de commerce liés à la possession et à l'utilisation de notre raison sociale, des noms de nos produits, de nos logotypes et des autres signes dont nous nous servons pour identifier nos produits et services sur le marché. Dans le cours normal de nos activités, nous demandons et obtenons l'inscription, l'enregistrement ou le dépôt de nos marques de commerce auprès d'organismes responsables des marques de commerce dans le monde. Toutes ces mesures nous permettent de faire valoir nos droits de propriété intellectuelle, si le besoin se présente. Néanmoins, dans certains pays où nous exerçons nos activités, il peut arriver que les lois ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. De plus, malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent s'avérer insuffisantes pour empêcher ou prévenir les violations, contrefaçons ou autres détournements ou appropriations illicites de notre propriété intellectuelle. Il peut aussi arriver que nous ne détections pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne soyons pas capables de prendre des mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

4.12. AUTRE RÉGLEMENTATION

Parmi les autres lois et règlements qui pourraient nous toucher, on compte, notamment : ceux relatifs à la lutte contre le blanchiment d'argent et aux opérations transfrontalières et nationales de transfert de fonds; ceux relatifs aux produits de consommation et à la protection des consommateurs; ceux relatifs aux opérations de change; ceux relatifs à la manière dont nous faisons de la publicité, commercialisons et vendons des produits; ceux relatifs au travail et à l'emploi; et ceux relatifs à la fiscalité. Les lois et règlements qui s'appliquent expressément à nous peuvent également être modifiés en raison d'un changement dans la nature de nos produits ou services ou d'un changement dans les territoires où ces produits ou services sont offerts, notamment par suite d'acquisitions. Rien ne garantit que nous disposerons de ressources suffisantes pour nous conformer aux nouvelles lois, aux nouveaux règlements ou aux nouvelles mesures gouvernementales, ni pour réussir à soutenir la concurrence dans un cadre réglementaire changeant. En outre, ces lois et règlements peuvent changer, parfois de façon significative, en raison d'événements politiques, économiques et sociaux.

De plus, si des partenaires ou des tiers avec lesquels nous travaillons violent les lois applicables ou nos politiques, ces violations pourraient entraîner d'autres responsabilités ou obligations pour nous et nuire à notre entreprise. De telles violations peuvent également avoir une incidence défavorable sur notre réputation et notre marque d'une manière qui pourrait nuire davantage à notre entreprise, par exemple créer une perception négative de la part des consommateurs ou des autorités de réglementation quant à l'utilisation de nos produits.

4.13. CYBER-SÉCURITÉ

Dans le cours normal de nos activités, nous collectons, stockons, hébergeons, traitons et/ou transmettons des données sensibles appartenant aux clients, partenaires, fournisseurs, employés et entrepreneurs ainsi que des informations commerciales et des éléments de propriété intellectuelle qui nous sont propres ou exclusifs. Le traitement, la maintenance et la transmission sécurisés de ces renseignements sont essentiels à nos opérations et activités et à la livraison de produits et services à nos clients. Malgré les procédures de sécurité rigoureuses mises en œuvre, nos données, systèmes et infrastructures peuvent être vulnérables aux cyberattaques ou faire l'objet de violations en raison d'erreurs commises par des employés, de tentatives d'hameçonnage, de malversations ou d'autres perturbations. Ces atteintes à la sécurité pourraient compromettre considérablement nos informations, perturber nos activités commerciales ou nous amener à violer nos obligations envers nos clients, nous exposant ainsi à des responsabilités, à des obligations, à une atteinte à notre réputation et/ou à des coûts de réparations importants. Un vol, une perte, une corruption, une exposition, une utilisation frauduleuse ou une mauvaise utilisation des informations sur les clients, que ce soit par des tiers ou à la suite d'une mauvaise action des employés, pourraient entraîner des réparations

importantes et d'autres coûts, des amendes, des litiges ou des mesures réglementaires à notre encontre, ainsi que nuire à notre réputation, à notre position concurrentielle et avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nous comptons également sur des fournisseurs tiers d'hébergement de données, y compris des fournisseurs de solutions de stockage infonuagique, ce qui réduit le contrôle direct sur nos données et le traitement de nos systèmes. Ces tiers peuvent également être vulnérables à des atteintes à la sécurité pour lesquelles nous pourrions ne pas être indemnisés et qui pourraient nuire considérablement à notre réputation et à notre position concurrentielle et avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.14. VIE PRIVÉE ET RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Nous stockons des renseignements personnels et d'autres renseignements confidentiels de nos partenaires et de nos clients, et nous pouvons également stocker des renseignements sur les cartes de crédit de nos clients. Nous recueillons et conservons également les renseignements personnels de nos employés. Les applications logicielles tierces intégrées à nos produits et les applications tierces offertes sur nos plateformes peuvent également stocker des renseignements personnels et/ou d'autres renseignements confidentiels. Nous ne surveillons pas ni n'examinons régulièrement le contenu que nos clients chargent et stockent, ni l'information qui nous est fournie par l'intermédiaire des applications intégrées à nos plateformes, et, par conséquent, nous ne contrôlons pas le contenu hébergé sur nos plateformes, qui peut comprendre des renseignements personnels. En outre, nous utilisons des fournisseurs de services tiers et des sous-processeurs pour nous aider à fournir des services aux clients et à leurs consommateurs. Ces fournisseurs de services et sous-processeurs peuvent stocker des renseignements personnels, des renseignements sur les cartes de crédit et/ou d'autres renseignements confidentiels. Nous avons déjà été et pourrions éventuellement être victimes de tentatives d'accès non autorisé de tiers à des renseignements personnels de nos partenaires, de nos clients et des consommateurs de nos clients, et des événements ou des situations qui pourraient donner lieu à l'exposition de ces renseignements par suite notamment d'erreurs humaines ou de malversations. La diffusion, la publication ou l'accès non autorisé ou par inadvertance, ou toute autre atteinte à la protection de ces renseignements pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Même si une telle atteinte à la protection des données devait toucher un ou plusieurs de nos concurrents ou concurrents de nos clients, plutôt que nous, la préoccupation des consommateurs qui en découle pourrait avoir une incidence défavorable sur nos clients et/ou notre entreprise.

Nous sommes également assujettis à la législation fédérale, étatique, provinciale et étrangère concernant la cyber-sécurité et la protection des données. Le cadre réglementaire au Canada, aux États-Unis, en Europe et dans de nombreux autres territoires en matière de protection des renseignements personnels évolue constamment et devrait demeurer incertain dans un avenir prévisible. Par exemple, le *Règlement général sur la protection des données* (RGPD) est entré en vigueur en mai 2018 et a remplacé la législation sur la protection des données de chaque État membre de l'Union européenne. Le RGPD a considérablement alourdi les sanctions en cas de violation de la réglementation européenne sur la protection des données. L'interprétation et l'application de cette législation sont souvent incertaines et cette législation peut être interprétée et appliquée d'une manière incompatible avec nos politiques et pratiques actuelles ou nous obliger à apporter des changements à nos plateformes. Certains territoires, notamment le Canada, les États-Unis et l'Union européenne, ont adopté des lois obligeant les sociétés à aviser les personnes et les autorités de toute atteinte à la sécurité de certains types de renseignements, notamment personnels, et nos ententes avec certains clients et partenaires exigent que nous les avisions en cas d'incident de sécurité. De même, si nos fournisseurs sont victime d'atteintes à la protection des données et ne nous avisent pas ou ne respectent pas leurs obligations de notification aux autorités ou aux utilisateurs, nous pourrions en être tenus responsables. Nous pourrions ne pas être en mesure d'évaluer si une atteinte à la protection des données de l'un de nos fournisseurs peut entraîner une obligation ou une responsabilité de notre part.

De plus, certains territoires, de même que nos contrats avec certains clients, nous obligent à utiliser des mesures raisonnables ou conformes aux normes du secteur pour protéger les renseignements personnels ou confidentiels et ainsi atténuer le risque d'une atteinte à la sécurité. Notre défaut de respecter les exigences légales ou contractuelles concernant la sécurité des renseignements personnels pourrait entraîner des amendes, des pénalités et des sanctions importantes imposées par les organismes de réglementation, ainsi que des réclamations de nos partenaires, de nos clients et de leurs consommateurs,

de nos employés ou d'autres parties intéressées. Ces procédures ou violations pourraient nous forcer à consacrer des frais à la défense ou au règlement de telles procédures, entraîner l'imposition d'une responsabilité pécuniaire ou d'une mesure injonctive, détourner le temps et l'attention de la direction, augmenter nos frais pour faire des affaires et avoir une incidence défavorable sur notre réputation et notre entreprise.

4.15. FAIRE AFFAIRE DANS LES PAYS ÉMERGENTS

Notre réussite future tiendra en partie à notre capacité à continuer de prendre de l'expansion dans de nouvelles régions géographiques et dans de nouvelles solutions, et nous serons exposés aux risques liés à l'entrée dans des marchés où nous n'avons qu'une expérience limitée, voire nulle, et qui sont plus complexes. Nous faisons affaires dans des pays émergents. Certains risques sont associés à l'exercice de nos activités dans les pays émergents, qui pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation, notamment :

- les barrières linguistiques, les pratiques d'affaires internationales incompatibles et d'autres difficultés liées à la gestion et à l'administration d'une entreprise mondiale;
- les difficultés et les coûts liés à la dotation en personnel et à la gestion d'exploitations directes et indirectes géographiquement disparates;
- les fluctuations des taux de change des devises;
- les structures fiscales multiples, se chevauchant possiblement, et la difficulté associée à la nécessité de se conformer à une grande variété de lois étrangères;
- les restrictions au commerce et les tarifs douaniers;
- la nécessité de tenir compte des caractéristiques uniques aux systèmes technologiques utilisés à l'échelle internationale;
- l'instabilité économique ou politique dans certains marchés; et
- d'autres facteurs de risque mentionnés aux présentes.

Par exemple, dans la République populaire de Chine (la « RPC »), le secteur Internet est soumis à une réglementation rigoureuse en ce qui a trait à la propriété étrangère et aux restrictions sur le contenu. Bien que de nombreux aspects de cette réglementation demeurent incertains, ils visent à limiter la prestation des services d'information dans Internet et à exiger l'obtention de licences quant à divers aspects de cette prestation de services. Cette réglementation a créé des incertitudes concernant la légalité des investissements étrangers et des activités commerciales dans la RPC pour les sociétés qui exercent des activités de consultation reliées à Internet. Nous avons la licence nous permettant d'exploiter un réseau de commerce électronique dans la RPC. Il se pourrait cependant que nous cessions de nous qualifier à titre de bénéficiaire autorisé de cette licence et que nous ne soyons pas en mesure de renouveler cette licence, à l'expiration de sa durée.

Au sein des pays émergents où nous exerçons des activités, les changements apportés aux lois, aux règlements ou à la politique gouvernementale, ou l'incertitude liée à l'interprétation des lois et règlements touchant nos activités commerciales, pourraient faire augmenter nos coûts, restreindre notre capacité d'exercer nos activités ou faire en sorte que nous éprouvions des difficultés à faire valoir les droits que nous pourrions avoir ou à savoir si nous nous conformons à l'ensemble des lois, règles et règlements applicables. L'évolution de la conjoncture, notamment d'ordre politique, économique ou social, dans les pays où nous exerçons nos activités, pourrait nous forcer à changer la façon dont nous exerçons nos activités, à suspendre l'introduction de nouveaux services ou de services étendus ou à mettre carrément fin à nos activités. De plus, continuer à prendre de l'expansion dans de nouvelles régions géographiques, y compris celles où la langue principale n'est ni l'anglais ni le français, exige des dépenses considérables et beaucoup de temps et d'attention, et nous pourrions ne pas être assez efficaces dans ces nouveaux marchés pour récupérer nos investissements, notamment en temps opportun. Les efforts que nous déployons pour prendre de l'expansion dans de nouvelles régions géographiques pourraient se révéler infructueux, ce qui pourrait limiter notre capacité à faire croître notre entreprise et avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.16. POLITIQUES DE GESTION DES RISQUES INADÉQUATES

Nous exerçons nos activités dans un secteur en évolution rapide. Par conséquent, nos politiques et procédures de gestion des risques pourraient ne pas être pleinement efficaces pour cerner, pour surveiller et pour gérer nos risques. Certaines de nos méthodes d'évaluation des risques dépendent de l'information fournie par des tiers concernant les marchés, les clients ou d'autres questions qui nous sont par ailleurs inaccessibles. Dans certains cas, toutefois, ces renseignements peuvent ne pas être exacts, complets ou à jour. Nos politiques, procédures, techniques et processus de gestion des risques pourraient ne pas être efficaces pour cerner tous les risques auxquels nous sommes exposés ou pour nous permettre d'atténuer les risques que nous avons repérés. De plus, lorsque nous lançons de nouveaux services, que nous nous concentrons sur de nouveaux types d'entreprises ou que nous commençons à exercer nos activités dans des marchés où nous avons des antécédents limités de perte imputable à la fraude, nous pourrions ne pas être autant en mesure de prévoir de nouveaux risques et de constituer avec exactitude des réserves à cet égard. Si nos politiques et processus de gestion des risques sont inefficaces, nous pourrions subir d'importantes pertes financières et engager notre responsabilité civile et criminelle, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.17. POLICES D'ASSURANCE INSUFFISANTES

Nos polices d'assurance, y compris les polices d'assurance visant la sécurité des données, la responsabilité en matière de confidentialité et les cyberattaques, pourraient ne pas couvrir adéquatement tous les risques auxquels nous sommes exposés et pourraient ne pas suffire à toutes les responsabilités et obligations réellement engagées ou réclamations d'indemnisation contre nous. Une réclamation importante non couverte par notre assurance, en totalité ou en partie, pourrait entraîner des dépenses importantes de notre part. De plus, nous pourrions ne pas être en mesure de maintenir des polices d'assurance à l'avenir à des coûts raisonnables, notamment à des conditions acceptables, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise et le cours de nos titres. L'accueil d'une ou de plusieurs réclamations importantes contre nous qui dépassent la garantie d'assurance offerte, ou des changements dans nos polices d'assurance, y compris l'augmentation des primes ou l'imposition d'exigences importantes en matière de franchise ou de coassurance, pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

4.18. LITIGES

Nous sommes et pourrions être parties à l'avenir à des enquêtes, à des inspections, à des instances et à des procédures judiciaires, arbitrales et administratives dans le cours normal de nos activités ou à des événements extraordinaires touchant les sociétés, la fiscalité ou la réglementation qui nous concernent ou concernent nos participants associés, particulièrement en ce qui a trait aux réclamations en matière civile, fiscale et d'emploi.

4.19. TAUX DE CHANGE

Nos revenus sont exposés aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain, ainsi que d'autres devises. Nous générons une grande partie de nos revenus en dollars américains, tandis qu'une partie moins importante de nos charges d'exploitation et coûts des revenus est en dollars américains. Par conséquent, toute dépréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien réduit les revenus en dollars canadiens que nous réalisons sur nos ventes, sans pour autant produire une diminution correspondante de nos dépenses. Les fluctuations du taux de change sont indépendantes de notre volonté, et il se peut que, dans l'avenir, le dollar américain ou d'autres devises se déprécient par rapport au dollar canadien, ce qui diminuerait les revenus et les marges. Dans le but de réduire l'effet potentiellement défavorable d'une dépréciation du dollar américain, nous avons conclu des ententes visant à couvrir la valeur d'une partie de nos rentrées de fonds nettes futures en dollars américains pour des périodes pouvant aller jusqu'à 18 mois.

Risques propres à la propriété de nos titres

4.20. NOUS NE PRÉVOYONS PAS ACTUELLEMENT PAYER DES DIVIDENDES

Notre politique actuelle consiste à réinvestir nos bénéfices pour financer la croissance de notre entreprise. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. Toute décision future de verser des dividendes sur nos actions ordinaires sera à la discrétion du conseil et dépendra, entre autres, de nos résultats d'exploitation, des besoins de trésorerie actuels et prévisionnels et des surplus, de la situation financière, des restrictions contractuelles et des clauses restrictives des ententes de financement, des critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et d'autres facteurs que le conseil peut juger pertinents. Tant que nous ne verserons pas de dividendes, ce qui pourrait ne jamais arriver, nos actionnaires ne pourront recevoir de rendement sur leurs actions ordinaires que s'ils vendent ces actions ordinaires à un prix supérieur à leur prix d'acquisition, et une telle appréciation peut ne jamais se produire. Voir « Politique en matière de dividendes ».

4.21. COURS DE L'ACTION

Nos actions ordinaires ne se négocient pas nécessairement à des prix déterminés en fonction de la valeur sous-jacente de notre entreprise et ne peuvent être prédits. Le cours des actions ordinaires peut être soumis à d'importantes fluctuations en réponse aux variations des résultats d'exploitation trimestriels et à d'autres facteurs. De plus, les marchés des valeurs mobilières ont connu de temps à autre d'importantes fluctuations de prix et de volume au cours des dernières années, et plus encore depuis le début de la pandémie de COVID-19, qui sont souvent sans rapport avec les résultats d'exploitation d'émetteurs particuliers ou disproportionnées par rapport à ceux-ci. Ces grandes fluctuations pourraient avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires.

4.22. RISQUES DE LIQUIDITÉ ET DE FINANCEMENT

Notre stratégie de croissance interne et notre plan stratégique quinquennal exigent des investissements, lesquels peuvent provenir de liquidités issues de nos activités, de montants empruntés en vertu de conventions de crédit et d'émission de titres de notre capital-actions. Notre accès à de telles sources de financement peut être limité par notre capacité à générer des liquidités, la capacité des marchés financiers à satisfaire nos besoins et par la volatilité du cours de nos actions. De plus, nous devons dégager des liquidités suffisantes afin de subvenir à nos besoins opérationnels et respecter les clauses de financement en vertu de notre convention de crédit. Si nos liquidités ne nous permettent pas de subvenir à ces besoins et si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir le financement nécessaire, notamment à des taux avantageux, cela pourrait nuire à notre capacité à rembourser nos dettes et à réaliser notre stratégie et avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

5. STRUCTURE DU CAPITAL

Notre capital-actions autorisé est constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées, toutes sans valeur nominale. En date du 9 juin 2021, on comptait en circulation 28 404 116 actions ordinaires et aucune action privilégiée.

5.1. ACTIONS ORDINAIRES

Les porteurs d'actions ordinaires sont autorisés à recevoir les avis de convocation à toutes les assemblées des actionnaires, à y assister et à y voter ensemble en tant que catégorie unique, sauf à l'égard des questions où seuls les porteurs d'actions d'une catégorie spécifique ou d'une série spécifique d'actions sont autorisés à voter séparément. Les actions ordinaires confèrent une voix par action. Les porteurs d'actions ordinaires sont autorisés, sous réserve des droits, privilèges, restrictions et conditions liés aux actions privilégiées, de recevoir les dividendes déclarés par notre conseil. En cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de mdf commerce ou de toute autre distribution de l'actif de mdf commerce entre nos actionnaires en vue de liquider nos affaires, sous réserve des droits, privilèges, restrictions et conditions liés aux actions privilégiées, l'actif et les fonds de mdf commerce seront distribués entre les porteurs d'actions ordinaires. Toutes les actions ordinaires en circulation sont émises en tant qu'actions entièrement libérées et non susceptibles d'appel subséquent.

5.2. ACTIONS PRIVILÉGIÉES

Les actions privilégiées peuvent être émises, de temps à autre, en une ou plusieurs séries, tel que notre conseil le détermine. Les actions privilégiées, si elles sont émises, ont priorité de rang sur les actions ordinaires à l'égard du paiement des dividendes, du remboursement de capital et de la distribution de l'actif dans le cas de la liquidation ou de la dissolution de mdf commerce ou de toute autre distribution de l'actif de mdf commerce entre nos actionnaires en vue de liquider nos affaires, soit volontairement ou involontairement. Sous réserve des dispositions de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, ou à moins qu'il ne soit établi qu'une série particulière d'actions privilégiées confère des droits de vote, les actions privilégiées ne confèrent aucun droit de vote.

5.3. POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Le 10 novembre 2009, le conseil de mdf commerce a adopté une politique de dividende en espèces sur les actions ordinaires. Cette politique vise la distribution, aux actionnaires inscrits, d'un dividende sur une base semestrielle, sous réserve des tests de solvabilité prévus à l'article 42 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Le 8 février 2011, le conseil a décidé de modifier la politique en matière de dividendes afin de permettre la distribution de dividendes trimestriels plutôt que semestriels. Les dividendes versés trimestriellement, sauf indication contraire, sont désignés comme « dividendes déterminés » aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de toute loi provinciale et territoriale similaire. Le conseil fait régulièrement l'examen du versement des dividendes afin de s'assurer que la société verse des dividendes reflétant à la fois ses liquidités excédentaires et les bénéfices qu'elle génère, tout en veillant à ce qu'elle conserve les flux de trésorerie nécessaires à la réalisation de son plan d'affaires. Toutefois, le 12 novembre 2019, le conseil a décidé de suspendre le versement des dividendes dans le but de se doter des moyens pour investir efficacement dans la stratégie de croissance de la société et ainsi attribuer les sommes normalement affectées aux versements de dividendes au développement futur de la société. La déclaration de dividendes futurs demeure à la discrétion du conseil et est notamment assujettie au respect des tests comptables établis par la loi constitutive de mdf commerce.

Le tableau ci-après présente les dividendes en espèces déclarés par la société aux porteurs d'actions ordinaires pour les trois derniers exercices terminés :

Dividendes déclarés					
Exercices terminés les 31 mars	T1	T2	T3	T4	Total
2019	0,10 \$	0,10 \$	0,10 \$	0,10 \$	0,40 \$
2020	0,10 \$	0,10 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,20 \$
2021	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$

6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de mdf commerce sont actuellement transigées à la Bourse de Toronto (la « TSX ») sous le symbole MDF. Le tableau suivant indique la fourchette des cours publiés en dollars canadiens et le volume cumulatif des opérations sur nos actions ordinaires inscrites à la TSX pour chaque mois du dernier exercice terminé.

	Fourchette des cours		Volume des opérations
	Haut (\$)	Bas (\$)	
Avril 2020	6,75	2,72	1 047 970
Mai 2020	6,85	4,73	1 281 226
Juin 2020	6,67	5,65	410 538
Juillet 2020	6,25	5,65	439 160

	Fourchette des cours		Volume des opérations
	Haut (\$)	Bas (\$)	
Août 2020	7,33	5,03	1 539 779
Septembre 2020	10,36	6,06	1 364 684
Octobre 2020	12,00	8,50	2 219 861
Novembre 2020	10,05	8,40	1 704 915
Décembre 2020	14,22	8,32	2 235 966
Janvier 2021	15,57	11,59	1 495 985
Février 2021	16,90	13,53	1 101 045
Mars 2021	14,49	11,50	1 767 564

7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

7.1. ADMINISTRATEURS

Le tableau ci-dessous indique le nom, la fonction auprès de la société, la province ou l'État et le pays de résidence de chaque administrateur, son poste principal, la période depuis laquelle il a exercé les fonctions d'administrateur et le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires qu'il détient au 31 mars 2021. Chaque administrateur est élu jusqu'à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires ou jusqu'à ce que son remplaçant soit élu par les actionnaires, à moins qu'un administrateur ne démissionne ou que son poste ne devienne vacant par suite d'une destitution, d'un décès ou autrement.

Nom et place de résidence	Fonction/poste principal	Administrateur depuis	Nombre d'actions ordinaires ⁽¹⁾	% d'actions ordinaires ⁽²⁾
Luc Filiatreault Québec, Canada	Président et chef de la direction de la société	2019	76 754	0,27 %
Gilles Laporte ⁽³⁾ Québec, Canada	Administrateur de sociétés	2011	140 400	0,49 %
Christian Dumont ⁽⁴⁾ Californie, États-Unis	Consultant auprès d'entreprises de capital de risque	2020	0	0,00 %
Gilles Laurin ⁽⁵⁾ Québec, Canada	CPA, CA Administrateur de sociétés	2009	3 000	0,01 %
Catherine Roy ⁽⁶⁾ Québec, Canada	Vice-présidente, Transformation de la société	2015	6 575	0,02 %
Jean-François Sabourin ⁽⁷⁾ Québec, Canada	Directeur général, Canaccord Genuity Direct, Président, JitneyTrade Inc.	2008	20 287	0,07 %
Clément Gignac ⁽⁴⁾ Québec, Canada	Vice-président principal et économiste en chef, iA Groupe financier	2021	0	0,01 %
Zoya Shchupak ⁽⁵⁾ Québec, Canada	Associée directrice, Innovobot Fund I L.P.	2019	2 000	0,01 %

(1) Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété véritable, directement ou indirectement, ou sur lesquelles chaque administrateur exerce un contrôle ou une emprise, à la connaissance de la société selon l'information qu'elle a obtenue.

(2) En fonction de 28 404 116 actions ordinaires en circulation le 31 mars 2021.

(3) Président du conseil et président par intérim du comité des ressources humaines depuis le 4 février 2021.

- (4) Membre du comité des ressources humaines.
 (5) Membre du comité d'audit.
 (6) M^{me} Catherine Roy est actuellement présidente par intérim, Commerce électronique; M^{me} Julie T. Bélanger est actuellement vice-présidente par intérim, Transformation de la société.
 (7) Président du comité d'audit.

Au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs précités a occupé son poste principal actuel ou un autre poste de direction auprès des mêmes entités, à l'exception de :

- M^{me} Catherine Roy, qui a été nommée vice-présidente, Exploitation et stratégies de la société le 1^{er} avril 2019, et qui a occupé le poste de conseillère principale chez Décarie Recherche de cadres entre janvier 2014 et décembre 2016.
- M. Christian Dumont, qui a occupé le poste de vice-président de Flex Ltd. jusqu'en février 2019 et qui est depuis consultant auprès de diverses entreprises de capital de risque.
- M. Luc Filiatreault qui a occupé le poste de directeur général de Ayuda Media Systems Inc. de 2017 à 2019 ainsi que le poste de vice-président, Capital de risque de Open Text Corporation de mars 2013 à septembre 2016.
- M^{me} Zoya Shchupak qui a occupé le poste de chef de la direction financière de Fairstone Financial Inc. (anciennement CitiFinancial Canada) de 2014 à 2017 ainsi que vice-présidente principale et chef du développement corporatif de 2017 à 2018 et le poste de consultante, Stratégie et fusions et acquisitions chez Sagard Holdings ULC de 2019 à 2020.
- M. Jean-François Sabourin qui, en plus de son poste de président de JitneyTrade Inc., occupe également le poste de directeur général chez Canaccord Genuity Direct depuis novembre 2019.

7.2. DIRIGEANTS

Le tableau ci-dessous indique, en date du 31 mars 2021, le nom, la province et le pays de résidence de chaque dirigeant, sa fonction et son poste principal, la période au cours de laquelle il ou elle a exercé les fonctions de dirigeant de la société et le nombre et pourcentage d'actions ordinaires qu'il ou elle détient à la date des présentes.

Nom et place de résidence	Fonction/poste principal	Dirigeant depuis	Nombre d'actions ordinaires ⁽¹⁾	% d'actions ordinaires ⁽²⁾
Luc Filiatreault Québec, Canada	Président et chef de la direction	2019	76 754	0,27 %
Deborah Dumoulin Québec, Canada	Chef de la direction financière ⁽³⁾	2021	0	0,00 %
Nicolas Vanasse Québec, Canada	Vice-président, chef des affaires juridiques et secrétaire ⁽⁴⁾	2021	0	0,00 %
Mark Eigenbauer Atlanta, Géorgie	Président, Approvisionnement stratégique	2009	14 600	0,05 %
Camil Rousseau Québec, Canada	Chef de la direction technologique	2012	16 221	0,06 %
Jean-Michel Stam Québec, Canada	Président, Places de marché électroniques	2012	27 271	0,10 %
André Leblanc Québec, Canada	Vice-président, Marketing et communications	2018	0	0,00 %
Catherine Roy ⁽⁵⁾ Québec, Canada	Vice-présidente, Transformation de la société	2019	6 575	0,02 %
Andréanne Simon Québec, Canada	Présidente, Chaîne d'approvisionnement	2018	8 171	0,03 %

Julie Bélanger Québec, Canada	Vice-présidente, Ressources humaines	2020	156	0,00 %
----------------------------------	---	------	-----	--------

- (1) Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété véritable, directement ou indirectement, ou sur lesquelles chaque dirigeant exerce un contrôle ou une emprise, à la connaissance de la société et selon l'information qu'elle a obtenue. Le nombre d'actions ordinaires dans ce tableau comprend les actions ordinaires achetées aux termes du régime d'achat d'actions de la société.
- (2) En fonction de 28 404 116 actions ordinaires en circulation le 31 mars 2021.
- (3) M^{me} Deborah Dumoulin a été nommée chef de la direction financière le 1^{er} janvier 2021.
- (4) M. Nicolas Vanasse a été nommé vice-président, chef des affaires juridiques et secrétaire le 20 février 2021.
- (5) M^{me} Catherine Roy est actuellement présidente par intérim, Commerce électronique; M^{me} Julie T. Bélanger est actuellement vice-présidente par intérim, Transformation de la société.

Au cours des cinq dernières années, chacun des dirigeants précités a occupé son poste principal actuel ou un autre poste de direction auprès de la société, à l'exception de :

- M. André Leblanc, qui a occupé le poste de vice-président, Marketing auprès des filiales LesPAC, Jobboom et Réseau Contact de mars 2016 à février 2018.
- M^{me} Catherine Roy, qui a été nommée vice-présidente, Exploitation et stratégies de la société le 1^{er} avril 2019, et qui a occupé le poste de conseillère principale auprès de Décarie Recherche de cadres entre janvier 2014 et décembre 2016.
- M. Luc Filiatreault, qui a occupé le poste de directeur général de Ayuda Media Systems Inc. de 2017 à 2019 ainsi que le poste de vice-président, Capital de risque de Open Text Corporation de mars 2013 à septembre 2016.
- M^{me} Julie Bélanger, qui a occupé le poste de vice-présidente divisionnaire, partenaire d'affaires ressources humaines de Lowe's Canada de septembre 2017 à mai 2020 et le poste de directrice principale, Ressources humaines de Transat A.T. de 2007 à 2017.
- M^{me} Deborah Dumoulin, CPA, CA, qui a occupé le poste de vice-présidente des finances et des rapports financiers de Fiera Capital Corporation d'août 2016 à juin 2020 et le poste de conseiller stratégique, Audit interne de BDC de décembre 2015 à août 2016.
- M. Nicolas Vanasse, qui a occupé le poste de vice-président principal, chef des affaires juridiques et secrétaire de eStructure Data Centers Inc. de janvier 2018 à octobre 2020, et le poste de vice-président directeur, chef des affaires juridiques et secrétaire de Lumenpulse Inc. de novembre 2013 à juin 2017.

Au 31 mars 2021, les administrateurs et membres de la haute direction de mdf commerce, en tant que groupe, exerçaient un droit de propriété véritable, directement ou indirectement, ou un contrôle ou une emprise sur 315 435 actions ordinaires, soit 1,11 % des actions ordinaires alors en circulation.

7.3. INTERDICTIONS D'OPÉRATIONS, FAILLITES, AMENDES OU SANCTIONS

Selon l'information fournie par M. Luc Filiatreault, il s'est vu imposer une sanction administrative pécuniaire de 180 000 \$ par le Tribunal administratif des marchés financiers, qui a conclu i) que les administrateurs de l'émetteur assujetti NSTEIN Technologies inc. (NSTEIN), dont M. Filiatreault faisait partie, avaient réalisé en 2010 une opération sur titres en adoptant une résolution du conseil octroyant des options d'achat d'actions de NSTEIN à ses dirigeants de même qu'à certains autres employés de cet émetteur assujetti, alors qu'ils étaient en possession d'information privilégiée et ii) que M. Filiatreault, qui occupait le poste de président et chef de la direction et était un administrateur de NSTEIN, avait communiqué cette information privilégiée à un tiers. Le 10 décembre 2020, la Cour suprême du Canada a refusé l'autorisation d'appel de la décision de la Cour d'appel du Québec du 11 mars 2020, confirmant ainsi la décision du Tribunal administratif des marchés financiers.

Selon l'information fournie par M. Nicolas Vanasse, il a été vice-président, chef des affaires juridiques et secrétaire d'Aveos Fleet performance Inc. (« Aveos »), lorsque la société a entrepris des procédures en

faillite. Le 19 mars 2012, Aveos a déposé une demande de redressement volontaire en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (Canada) (« LACC »). La Cour supérieure a ordonné une suspension des procédures jusqu'au 5 avril 2012 et, par la suite, jusqu'au 22 novembre 2013. Le 22 mars 2012, la Cour a rendu une ordonnance nommant un agent de restructuration ayant l'autorité requise pour diriger et superviser les affaires d'Aveos. Le 18 novembre 2013, Aveos a présenté une requête en arrêt des procédures en vertu de la LACC et le 22 novembre 2013, à la suite d'une requête pour le prononcé d'une ordonnance de nomination d'un séquestre en vertu de l'article 243 de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (Canada) (« LFI ») de certains créanciers d'Aveos, la Cour supérieure du Québec a rendu une ordonnance d'arrêt et d'annulation des procédures en vertu de la LACC et a rendu une ordonnance de nomination d'un séquestre en vertu de la LFI. Le 25 novembre 2013, la Cour supérieure du Québec a délivré un avis de faillite et de la première assemblée de créanciers conformément au paragraphe 102(1) de la LFI.

8. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires est Services aux investisseurs Computershare inc., dont les bureaux principaux sont situés à Toronto.

9. POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Sauf certaines poursuites découlant du cours normal des activités, qui, de l'avis de la société, n'auront aucune incidence défavorable importante, individuellement ou dans l'ensemble, sur son entreprise, sa situation financière, ses résultats d'exploitation ou ses flux de trésorerie, aucune autre poursuite n'est en instance ou imminente contre la société.

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

Aucun administrateur, ni dirigeant de mdf commerce ni toute personne qui exerce un droit de propriété véritable, directement ou indirectement, ou un contrôle ou une emprise sur plus de 10 % des actions ordinaires, ni aucune personne qui a des liens avec eux ou qui est membre de leur groupe n'ont eu un intérêt important dans quelque opération ou dans une opération projetée au cours des trois derniers exercices terminés, qui a eu ou qui pourrait avoir une incidence importante sur mdf commerce.

11. CONTRATS IMPORTANTS

Le seul contrat important que la société a conclu, hors du cours normal des affaires et encore en vigueur, est la convention de crédit, en sa version modifiée le 1^{er} mars 2021. Voir « Développement général de l'activité – Historique ».

On peut obtenir copie de la convention de crédit sur le site Internet de SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

12. INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur externe de la société est Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., comptables agréés, qui a préparé un rapport de l'auditeur indépendant daté du 9 juin 2021 à l'égard des états financiers consolidés de la société et des notes y afférentes pour les exercices terminés les 31 mars 2021 et 2020. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. a déclaré qu'il est indépendant de la société au sens du code de déontologie de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

13. COMITÉ D'AUDIT ET QUESTIONS CONNEXES

13.1. GÉNÉRALITÉS

Nous avons mis sur pied un comité d'audit (le « comité d'audit ») constitué de trois membres, qui sont actuellement MM. Gilles Laurin et Jean-François Sabourin et M^{me} Zoya Shchupak, chacun d'eux étant

considéré « indépendant » et possédant des « compétences financières » au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*. M. Jean-François Sabourin est le président du comité d'audit.

13.2. MANDAT DU COMITÉ D'AUDIT

La charte du comité d'audit, en sa version révisée et approuvée le 11 novembre 2020, est présentée à l'annexe B de la présente notice annuelle.

13.3. FORMATION ET EXPÉRIENCE PERTINENTES DES MEMBRES DU COMITÉ D'AUDIT

Le tableau suivant se veut un bref sommaire de la formation et de l'expérience de chaque membre du comité d'audit, qui est pertinente dans le cadre des responsabilités dont ils doivent s'acquitter en tant que membres du comité d'audit, y compris toute formation ou expérience ayant procuré au membre une compréhension des principes comptables qu'utilise la société pour préparer ses états financiers annuels et intermédiaires.

Nom du membre du comité d'audit	Formation et expérience pertinentes
Gilles Laurin	Gilles Laurin, CPA, CA, agit à titre de conseiller et d'administrateur auprès de différentes sociétés depuis 1996. De 2000 à 2003, il a occupé les fonctions de vice-président, Soutien aux partenaires pour Capital d'Amérique CDPQ Inc., une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Il siège présentement sur le conseil d'administration de plusieurs sociétés. Avant 1996, il a rempli plusieurs fonctions de cadre dans diverses entreprises, à savoir celles de chef de la direction, de vice-président, Exploitation et de chef de la direction financière pour les sociétés telles que Turboforest, Nova Sylva Inc., Sico Inc., Équipement de scierie Denis, Gérard Saucier Inc. et Groupe Permacon Inc.
Jean-François Sabourin	Jean-François Sabourin est directeur général de Canaccord Genuity Group Inc. depuis 2019. Il est aussi président et chef de la direction de JitneyTrade Inc., une société de courtiers à accès direct. De 2003 à 2018, il a occupé le poste de président et chef de la direction de FinLogik Inc., une société de logiciels spécialisée dans les opérations financières. Il est titulaire d'un baccalauréat de HEC Montréal et est détenteur d'un titre CFA. Monsieur Sabourin a occupé différents postes de direction dans le domaine des dérivés au sein de plusieurs grandes banques d'investissement.
Zoya Shchupak	Zoya Shchupak, CPA, CA, a été consultante, Stratégie et fusions et acquisitions de Sagard Holdings ULC, un gestionnaire d'actifs, de 2019 à 2020. Elle a également occupé les postes de vice-présidente principale et chef du développement corporatif entre 2017 et 2018 ainsi que chef de la direction financière de 2014 à 2017 chez Fairstone Financial Inc. (anciennement CitiFinancial Canada). M ^{me} Shchupak a été gestionnaire de portefeuille d'investissements TI chez Desjardins Capital de Risque où elle a siégé au sein de plusieurs conseils d'administration tel que Silanis, Ixiasoft and Visuaide et a poursuivi sa carrière en occupant le poste de chef de la direction financière dans plusieurs sociétés publiques et privées dans les secteurs des TMT et de la vente au détail. M ^{me} Shchupak est comptable agréée (CA, CPA), titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia, et d'un MBA en finance de l'Université McGill.

13.4. HONORAIRES DE L'AUDITEUR INDÉPENDANS

Le tableau suivant indique les honoraires versés à Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. pour les exercices terminés les 31 mars 2021 et 2020 pour différents services fournis à la société :

	Exercices terminés les 31 mars	
	2021	2020
Honoraires d'audit	1 050 525 \$	657 750 \$
Honoraires pour services liés à l'audit	97 275 \$	33 360 \$
Honoraires pour services fiscaux	211 507 \$	240 870 \$
Autres services	-	-
Total des honoraires	1 359 307 \$	931 980 \$

A. Honoraires d'audit

Ces honoraires se rapportent aux services professionnels rendus par l'auditeur externe pour l'audit en vertu de la loi des états financiers annuels de la société.

B. Honoraires pour services liés à l'audit

Ces honoraires se rapportent aux services professionnels se rapportant raisonnablement à des conseils et des consultations relativement à diverses questions de comptabilité.

C. Honoraires pour services fiscaux

Ces honoraires se rapportent aux services professionnels fiscaux à l'égard de la préparation de déclarations d'impôt et de services de consultation relativement aux politiques de prix de transfert.

D. Autres honoraires

Ces honoraires se rapportent aux services professionnels rendus relativement à des services-conseils divers et de traduction.

13.5. POLITIQUE POUR RETENIR DES SERVICES LIÉS ET NON LIÉS À L'AUDIT

Le comité d'audit a approuvé une politique régissant les services d'audit, les services liés à l'audit et les services non liés à l'audit fournis par l'auditeur indépendant.

En vertu de cette politique, les « services d'audit » comprennent les services faisant partie intégrante du processus d'audit ainsi que toute activité constituant une procédure nécessaire, utilisée par l'auditeur afin de formuler une opinion sur les états financiers consolidés annuels de la société. Les « services liés à l'audit » désignent les services connexes qui sont raisonnablement liés à l'exécution de l'audit annuel des états financiers consolidés de la société, généralement exécutés par l'auditeur dans le cadre de cet audit et qui ne sont pas compris dans les « honoraires d'audit » aux fins de la divulgation de l'information. Les « services non liés à l'audit » désignent les autres services qui peuvent être rendus par l'auditeur, dont, notamment : i) les services fiscaux, tels que les services liés à l'audit de la conformité en matière de fiscalité, les services de planification fiscale et les conseils en matière de fiscalité; ii) les conseils et l'assistance en matière d'audit fiscal, les conseils fiscaux sur les acquisitions, fusions et cessions, de même que sur les

restructurations; iii) les conseils en matière de prix de transfert; iv) les conseils et représentations en matière de crédit d'impôt (CDAE et R&D). La politique prévoit également une liste de services non liés à l'audit qui ne peuvent pas être rendus par l'auditeur.

Avant le début de chaque exercice, un budget annuel des services liés à l'audit et des services non liés à l'audit est approuvé au préalable par le comité d'audit. Lors de chaque réunion trimestrielle du comité, un rapprochement du montant réel des services autorisés réellement engagé et du montant prévu au budget est fait et tout mandat additionnel est pré-approuvé, le cas échéant. En cours de trimestre, le comité délègue au président du comité le pouvoir d'approuver, au préalable, toute demande particulière de la direction concernant l'engagement de l'auditeur pour un nouveau mandat, ou tout dépassement de coûts dans un mandat. Dans un tel cas, le président du comité doit faire rapport au comité des approbations qu'il aura octroyées en cours de trimestre à la première réunion régulière du comité suivant l'approbation en question.

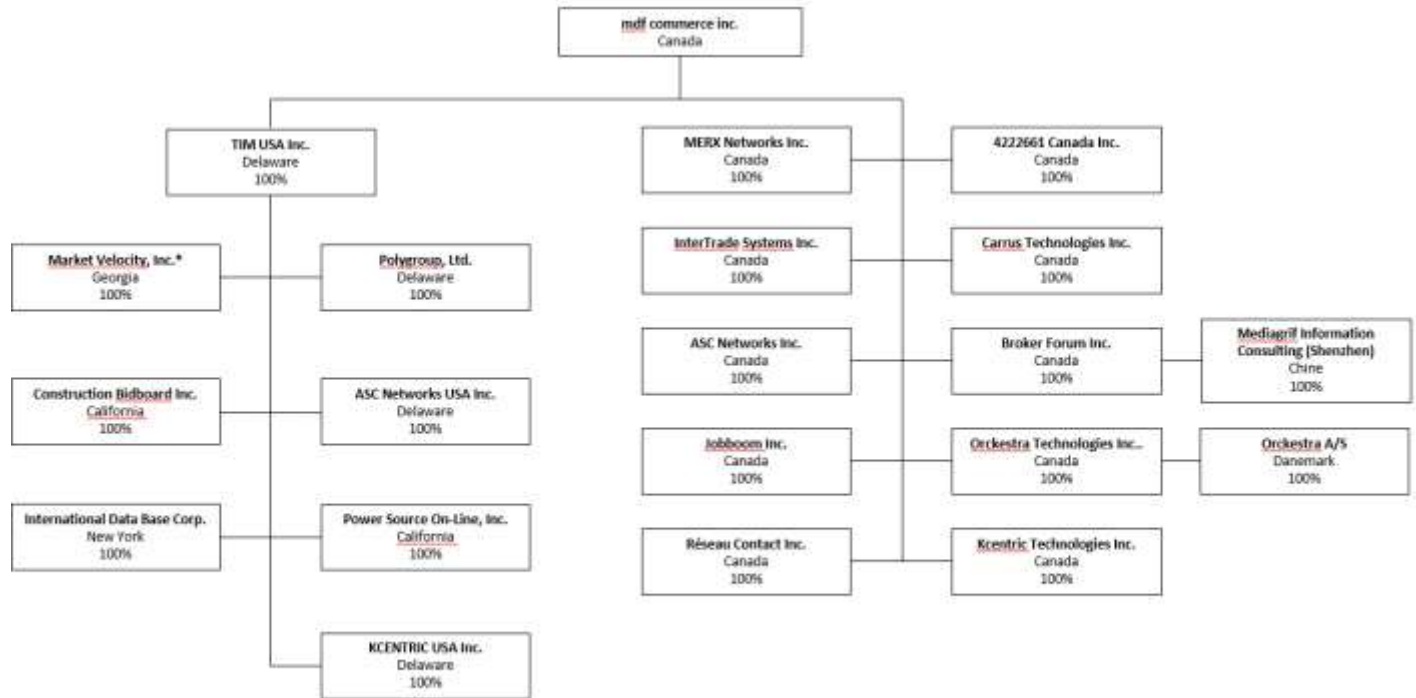
Par ailleurs, la direction peut engager l'auditeur pour de nouveaux mandats ou autoriser des dépassements de coûts dans des mandats existants visant des services liés à l'audit ou non liés à l'audit qui n'ont pas fait l'objet d'une approbation préalable à condition que le montant total des services liés à l'audit et non liés à l'audit qui n'ont pas été approuvés au préalable n'excède pas cinq pour cent (5 %) du montant total des honoraires raisonnablement censés être versés à l'auditeur durant cet exercice.

14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements complémentaires, y compris la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les principaux porteurs de nos titres et les participations des initiés dans les opérations importantes, le cas échéant, sont contenus dans notre circulaire de sollicitation de procurations par la direction préparée relativement à notre dernière assemblée annuelle des actionnaires et dont on peut obtenir copie sur le site Internet de SEDAR à l'adresse www.sedar.com. De l'information financière additionnelle est disponible dans nos états financiers consolidés audités et notre rapport de gestion établis pour le dernier exercice de mdf commerce, et dont on peut également obtenir copie sur le site Internet de SEDAR. Tous les renseignements intégrés par renvoi dans la présente notice annuelle sont ou seront dans les délais prévus contenus ou inclus dans un des documents d'information continue de la société déposés auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières du Canada, et dont on peut obtenir copie sur le site Internet de SEDAR.

Toutes les demandes visant les documents précités doivent être adressées au chef des affaires juridiques de la société, à son siège social situé au 1111, rue St-Charles ouest, bureau 255, Longueuil (Québec) Canada J4K 5G4 ou par téléphone au 450-449-0102 ou encore par télécopieur au 450-449-8712.

ANNEXE A – LIENS INTERSOCIÉTÉS



* Cette filiale n'est plus en exploitation et sera dissoute bientôt.

ANNEXE B – CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT

CHARTRE DU COMITÉ D'AUDIT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE MDF COMMERCE INC.

I. Rôle et objet

Le comité d'audit (quelquefois appelé aux présentes le « comité ») est un comité du conseil d'administration de mdf commerce inc. (la « société »). La fonction principale du comité d'audit est d'aider les membres du conseil à exercer leurs fonctions de la manière suivante :

1. en faisant des recommandations au conseil à l'égard de la nomination et de la rémunération de l'auditeur externe;
2. en supervisant le travail de l'auditeur externe mandaté pour préparer ou émettre un rapport d'audit ou effectuer d'autres services, notamment d'audit, de révision ou d'attestation pour la société, y compris le règlement de problèmes ou différends entre l'auditeur externe et la direction;
3. en approuvant préalablement la prestation, par l'auditeur externe, de tous les services non liés à l'audit (ou en déléguant cette approbation préalable si la loi le permet) à la société ou à ses filiales;
4. en examinant les états financiers annuels et intermédiaires, le rapport de gestion s'y rapportant et les communiqués sur les bénéfices intermédiaires et annuels, et en recommandant l'approbation, avant que cette information ne soit publiquement divulguée;
5. en s'assurant que des procédures adéquates soient en place pour la révision de la divulgation publique de l'information financière de la société, autres que celle décrite en 4. ci-dessus, tirée de ses états financiers, y compris l'évaluation périodique de l'exactitude de ces procédures;
6. en révisant et en approuvant l'embauche proposée d'associés ou d'employés actuels ou d'anciens associés ou employés de l'auditeur actuel ou de l'ancien auditeur de la société ou de ses filiales; et
7. en établissant des procédures pour la réception, la conservation et le traitement des plaintes ou des préoccupations reçues par la société concernant des questions de comptabilité, de contrôles comptables internes ou d'audit, y compris l'envoi anonyme de préoccupations par des employés concernant des questions de comptabilité ou d'audit.

Le comité d'audit devrait principalement s'acquitter de ces responsabilités en exerçant les activités énumérées dans la présente chartre. Toutefois, le comité n'est pas responsable de la préparation des états financiers, de la planification ou de la réalisation des audits, de déterminer si les états financiers sont complets, exacts et conformes aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR »), de faire des enquêtes ni d'assurer le respect des lois et des règlements ni des politiques, procédures et contrôles internes de la société puisque ces responsabilités incombent à la direction et dans certains cas à l'auditeur indépendant, selon le cas.

II. Composition du comité et réunions

1. Le comité d'audit doit être constitué conformément au *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, dans sa version pouvant être modifiée de temps à autre (le « Règlement 52-110 »).
2. Tous les membres du comité doivent (sauf dans la mesure permise par le Règlement 52-110) posséder des compétences financières (s'entend de la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présente des questions d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables à ceux dont on peut raisonnablement croire qu'ils seront soulevés lors de la lecture des états financiers de la société).

3. Les membres du comité sont élus par le conseil chaque année ou demeurent en fonction jusqu'à ce que leurs successeurs soient dûment nommés. À moins que le président du comité ne soit élu par le conseil plénier, les membres du comité peuvent désigner un président du comité à la majorité des voix de l'ensemble des membres du comité.
4. Tout membre du comité d'audit peut être destitué ou remplacé en tout temps par le conseil et cesse d'être un membre du comité d'audit lorsqu'il cesse d'être un administrateur. Le conseil peut combler des postes au comité d'audit au moyen d'une élection entre les membres du conseil. S'il y a un poste vacant au comité d'audit, les autres membres peuvent exercer la totalité de ses pouvoirs tant qu'il y a quorum.
5. Le comité se rencontre au moins quatre fois par année, ou plus fréquemment selon les circonstances.
6. Le président du comité peut demander aux membres de la direction ou à d'autres personnes d'assister aux réunions et de fournir des renseignements nécessaires au besoin. Afin d'exercer leurs fonctions, les membres du comité doivent avoir un accès intégral à tous les renseignements internes et les autres renseignements qu'ils jugent appropriés et doivent pouvoir discuter de ces renseignements et de toute autre question se rapportant à la situation financière de la société avec les cadres supérieurs, les dirigeants et l'auditeur externe de la société ainsi qu'avec d'autres personnes s'ils le jugent approprié.
7. Afin de favoriser la communication ouverte, le comité ou son président doit rencontrer au moins une fois par année, dans le cadre de sessions distinctes, la direction et l'auditeur externe pour discuter de toute question devant, de l'avis du comité ou de chacun de ces groupes, être discutée en privé. De plus, le comité ou son président peut rencontrer une fois par trimestre la direction relativement aux états financiers intermédiaires de la société.
8. À toute réunion du comité, le quorum pour traiter des questions consiste en la majorité du nombre de membres du comité ou un nombre plus élevé que le comité peut choisir au moyen d'une résolution.
9. Les réunions du comité d'audit sont tenues de temps à autre et à l'endroit que tout membre du comité peut établir sur remise d'un avis raisonnable d'au moins 48 heures, à chacun de ses membres. Tous les membres du comité peuvent renoncer à la période d'avis. Le président du conseil et l'auditeur externe ainsi que le chef de la direction, le chef de la direction financière ou le vice-président, affaires juridiques et secrétaire de la société, peuvent chacun demander à ce qu'un membre du comité convoque une réunion.
10. Le comité fixe l'ordre du jour voulu des réunions.

III. Activités

Outre les questions décrites à la rubrique I, le comité d'audit doit faire ce qui suit :

1. Examiner annuellement la présente charte et recommander de temps à autre au conseil les modifications qu'il considère pertinentes.
2. Examiner l'information concernant le comité d'audit qui doit être communiquée conformément au Règlement 52-110.
3. Examiner tous les ans, avec l'auditeur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la société en vue d'évaluer son indépendance et en discuter avec celui-ci.
4. Examiner le rendement de l'auditeur externe ou la révocation proposée de l'auditeur externe lorsque les circonstances le justifient.

5. Consulter périodiquement l'auditeur externe, sans la présence de la direction, au sujet des risques ou de l'exposition aux risques importants, des contrôles internes et autres mesures que la direction a prises pour contrôler ces risques, ainsi que de l'exhaustivité et de l'exactitude des états financiers, notamment le caractère adéquat des contrôles internes pour relever les paiements, les opérations ou les procédures qui pourraient être jugés illégaux ou autrement irréguliers.
6. Veiller à ce que l'auditeur externe soit à la disposition du comité et du conseil au besoin.
7. Examiner l'intégrité des méthodes de présentation de l'information financière, à l'interne et à l'externe, en collaboration avec l'auditeur externe.
8. Analyser les opinions de l'auditeur externe quant à la qualité, à la transparence et au caractère approprié et non seulement quant au caractère acceptable, des principes comptables et des pratiques de communication de l'information financière, tels qu'ils sont appliqués à la présentation de l'information financière, notamment le degré d'audace ou de prudence de ses principes comptables et des estimations sous-jacentes et le fait que l'application de ces principes soit des pratiques courantes ou peu répandues.
9. Examiner toutes les questions importantes concernant les bilans, les obligations éventuelles importantes (notamment celles qui sont liées à des acquisitions ou dispositions importantes) et les opérations entre personnes apparentées.
10. Analyser les modifications importantes proposées aux principes et aux pratiques comptables de la société.
11. S'il est jugé pertinent, établir des systèmes distincts de présentation de l'information au comité par la direction et l'auditeur externe.
12. Examiner l'étendue et les plans d'audit et des examens de l'auditeur externe. Le comité peut autoriser l'auditeur externe à effectuer les examens ou les audits supplémentaires que le comité juge souhaitables.
13. Analyser périodiquement le besoin de créer une fonction d'audit interne, s'il n'y en a pas.
14. Après la réalisation de l'audit annuel et, s'il y a lieu, des examens trimestriels, examiner séparément avec la direction et l'auditeur externe les modifications importantes devant être apportées aux procédures prévues, les problèmes éprouvés au cours de l'audit et, s'il y a lieu, des examens, y compris toute restriction à l'étendue du travail ou à l'accès aux renseignements requis et la collaboration de l'auditeur externe pendant la révision et, s'il y a lieu, les examens.
15. Examiner avec l'auditeur externe et la direction les conclusions importantes qui ont été faites pendant l'exercice et la mesure dans laquelle les modifications ou les améliorations aux pratiques financières ou comptables, approuvées par le comité, ont été mises en œuvre. Cet examen devrait être effectué à un moment approprié à la suite de la mise en œuvre des modifications ou des améliorations, comme le comité en aura décidé.
16. Examiner les activités, la structure organisationnelle et les compétences du chef de la direction financière et du personnel chargé de la communication de l'information financière et voir à ce que toutes les questions de planification de la relève soient portées à l'attention du conseil.
17. Examiner le programme de gestion des risques de la direction et les mesures prises pour atténuer les risques importants ou l'exposition aux risques importants de tout genre, dont la couverture d'assurance et la conformité fiscale.

IV. Généralités

1. Le comité est autorisé à retenir les services de conseillers, de comptables, de consultants et d'autres spécialistes indépendants (les « conseillers ») qu'il juge nécessaires pour exercer ses fonctions, et il a le pouvoir de fixer la rémunération de ces conseillers et de faire en sorte que la société leur verse cette rémunération.
2. Le comité est autorisé à communiquer directement avec l'auditeur externe (et, s'il y a lieu, interne) comme il le juge approprié.
3. S'il le juge approprié, le comité est autorisé à mener ou à autoriser des enquêtes relativement à toute question de son ressort et à exercer toutes les autres activités qu'il juge nécessaires ou appropriées.
4. Malgré ce qui précède et sous réserve des lois applicables, il n'incombe pas au comité de préparer les états financiers, de planifier ou de réaliser les audits internes ou externes ni d'établir si les états financiers de la société sont complets, exacts et conformes aux principes comptables généralement reconnus puisque ces fonctions relèvent de la direction et dans certains cas de l'auditeur externe, selon le cas. Aucune disposition de la présente charte ne vise à rendre le comité responsable de la non-conformité de la société aux lois ou règlements applicables.
5. Le comité est un comité du conseil et n'est pas ni n'est réputé être un mandataire des actionnaires de la société pour quelque fin que ce soit. Le conseil peut de temps à autre permettre des dérogations aux modalités des présentes, soit prospectivement ou rétrospectivement, et aucune disposition des présentes n'entend donner lieu à la responsabilité civile à l'égard des porteurs de titres de la société ni à quelque autre responsabilité que ce soit.