



Rapport de gestion

Pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 mars 2022



Rapport de gestion

Pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 mars 2022

Mode de présentation

Le présent rapport de gestion daté du 29 juin 2022 présente une analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation de **mdf commerce inc.** (anciennement « Technologies Interactives Mediagrif Inc. ») (« mdf » ou la « Société ») au 31 mars 2022 et au 31 mars 2021 et pour les quatrièmes trimestres et les exercices terminés le 31 mars 2022 (l'« exercice 2022 ») et le 31 mars 2021 (l'« exercice 2021 »). Il doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités et aux notes complémentaires pour les exercices terminés le 31 mars 2022 et le 31 mars 2021. Ce rapport de gestion compare la performance pour les trimestres et les exercices terminés les 31 mars 2022 et 2021 et il a été approuvé par le conseil d'administration de la Société.

La Société prépare ses états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS »). Le conseil d'administration a autorisé la publication des états financiers consolidés le 29 juin 2022.

Le présent document ainsi que les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Certains totaux, sous-totaux et pourcentages peuvent ne pas concorder en raison de l'arrondissement des chiffres.

La Société présente des mesures de la performance financière non conformes aux IFRS et des indicateurs de performance clés pour évaluer la performance opérationnelle. Ainsi, elle présente le résultat (la perte) ajusté², le résultat (la perte) ajusté par action², le résultat net (la perte nette) avant intérêts, impôts et amortissement (le « BAIIA »), le BAIIA ajusté¹, la marge du BAIIA ajusté et certains revenus présentés selon un taux de change constant³ en tant que mesures non conformes aux IFRS, ainsi que les revenus récurrents⁴ et les revenus mensuels récurrents (les « RMR »)⁴ comme indicateurs de performance clés. Ces mesures non conformes aux IFRS et cet indicateur de performance clé n'ont aucune signification normalisée en vertu des IFRS, et il est peu probable qu'ils soient comparables à des mesures désignées de façon semblable présentées par d'autres sociétés. Le lecteur est avisé que la présentation de ces mesures vise à compléter, et non remplacer, l'analyse des résultats financiers conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux mesures non conformes aux IFRS dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société.

Les termes et définitions associés aux mesures non conformes aux IFRS ainsi qu'un rapprochement avec les mesures conformes aux IFRS les plus comparables, et l'indicateur de performance clé sont présentés à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés » du présent rapport de gestion. Au quatrième trimestre de l'exercice 2022 et au quatrième trimestre de l'exercice 2021, la Société a modifié la définition du BAIIA ajusté¹, et les chiffres comparatifs ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle de la période considérée. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés ».

1. Le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté sont des mesures non conformes aux IFRS. Au quatrième trimestre de l'exercice 2021, la définition du BAIIA ajusté a été modifiée, et certains chiffres comparatifs ont été retraités afin que leur présentation soit conforme à celle de la période considérée. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés ».

2. Le résultat (la perte) ajusté et le résultat (la perte) ajusté par action (de base et dilué) sont des mesures financières non conformes aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés ».

3. Certaines données sur les revenus et variations par rapport à la période précédente sont analysées et présentées selon un taux de change constant et sont calculées en convertissant les revenus de la période correspondante de l'exercice précédent libellés en devises au taux de change de la période considérée. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés ».

4. Les revenus récurrents et les revenus mensuels récurrents (les « RMR ») sont des indicateurs de performance clés. Se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés ».



Déclarations prospectives

Dans le présent rapport de gestion, « mdf commerce », la « Société » ou les termes « nous » et « notre/nos » désignent, selon le contexte, mdf commerce inc. seule ou mdf commerce inc. collectivement avec ses filiales et les entités dans lesquelles elle détient une participation économique. Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

Le présent rapport de gestion est daté du 29 juin 2022 et, à moins d'indication contraire, l'information qui y est présentée l'est en date du 31 mars 2022 et pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés à cette date.

Certaines déclarations qui figurent dans le présent rapport de gestion et dans les documents intégrés par renvoi constituent des déclarations prospectives. Ces déclarations se rapportent à des événements à venir ou à la performance financière future de la Société et elles sous-tendent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs, connus ou non, qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, la performance ou les réalisations réels de mdf commerce ou du secteur de la Société diffèrent significativement de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans ces déclarations prospectives de la Société. Ces facteurs peuvent inclure, notamment, les risques et incertitudes qui sont décrits plus en détail à la rubrique « Risques et incertitudes » de la notice annuelle de la Société en date du 31 mars 2022. Les déclarations prospectives sont habituellement signalées par des expressions comme « pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « planifier », « anticiper », « avoir l'intention de », « croire », « estimer », « prévoir », « potentiel » ou « continuer » ou la forme négative de ces mots, ou par des variantes similaires. Ces déclarations ne constituent que des prévisions. Les déclarations prospectives se fondent sur les estimations, les attentes et les hypothèses actuelles de la direction, que cette dernière estime être raisonnables à la date des présentes, et elles sont intrinsèquement assujetties à d'importantes incertitudes et éventualités d'ordre commercial, économique, concurrentiel et autres en ce qui a trait aux événements futurs; par conséquent, elles sont susceptibles de changer après cette date. Le lecteur ne doit pas se fier indûment à ces déclarations prospectives, et l'information qu'elles contiennent pourrait ne pas être pertinente à toute autre date. Les événements et les résultats réels peuvent différer de manière significative. Nous ne pouvons garantir les résultats, les niveaux d'activité, la performance ou les réalisations futurs. Nous n'avons pas l'intention ni l'obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives, sauf si les lois sur les valeurs mobilières en vigueur l'exigent.



Profil de la Société

mdf commerce inc. (anciennement « Technologies Interactives Mediagrif 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 et leur permettent de générer des milliards de dollars de transactions annuellement. Nos solutions d'approvisionnement électronique (anciennement « 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 800 employés basés au Canada, aux États-Unis, au Danemark, en Ukraine et en Chine.

Énoncé de mission

Notre mission consiste à *rendre le commerce fluide*.

Aperçu

mdf commerce poursuit la mise en œuvre de son plan stratégique, en se concentrant sur deux importants marchés du logiciel en expansion qui rendent le commerce plus fluide : le commerce unifié, qui comprend le commerce électronique et la collaboration dans la chaîne d'approvisionnement, et l'approvisionnement électronique. L'incidence globale des revenus des places de marché électroniques sur la performance future de la Société devrait continuer de s'amoinrir, étant donné que cette dernière met l'accent sur ses solutions à forte croissance, notamment celles des plateformes d'approvisionnement électronique et de commerce unifié.

Stratégie de croissance

L'acquisition de Periscope a eu une incidence transformationnelle sur la mise en œuvre de la stratégie de croissance de la Société :

- mdf commerce devient un leader nord-américain de l'approvisionnement électronique public, avec la capacité de servir tous les types d'organismes gouvernementaux;
- Periscope nous permet d'élargir à la fois la présence géographique et l'offre technologique de notre plateforme d'approvisionnement électronique;
- Nous sommes aujourd'hui la plateforme de référence pour plus de 6 500 organismes gouvernementaux, à qui nous pouvons fournir des solutions d'approvisionnement électronique de bout en bout, et jouissons d'un réseau de plus de 500 000 fournisseurs actifs dans 40 États et 10 provinces et territoires en Amérique du Nord;
- Les efforts d'intégration de Periscope sont sur la bonne voie, y compris en ce qui a trait à la structure de l'équipe de gestion, à l'intégration des produits et aux initiatives en matière d'innovation;
- La croissance des revenus de la plateforme d'approvisionnement électronique sera axée sur l'augmentation des revenus grâce à notre modèle innovant de frais transactionnels, qui nous permet de gagner des revenus sous forme de pourcentage des dépenses des organismes gouvernementaux sur les transactions d'approvisionnement liées aux besoins quotidiens, tels que les fournitures de bureau et médicales, les services juridiques, le gaz et l'électricité, ainsi que sur celles liées à des projets de construction et d'infrastructure plus complexes;
- Nous pensons que ce modèle innovant est hautement évolutif et qu'il a le potentiel de générer une progression importante vers l'atteinte de nos objectifs de croissance.



Pour le commerce unifié, qui comprend les solutions de commerce électronique et de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement, l'accent est mis sur la croissance interne et principalement sur le commerce électronique, car les entreprises déploient des infrastructures de commerce électronique nouvelles ou améliorées à un rythme accéléré. Pour cette plateforme, nous nous concentrons sur l'exécution de nos efforts de vente directe ainsi que sur les ventes réalisées par notre réseau croissant de partenaires.

La Société a mis en œuvre diverses stratégies de recrutement en réponse à la pénurie de ressources techniques et commerciales qui s'est accélérée depuis le début de l'exercice 2021. Notre stratégie de recrutement consiste à prioriser les nouvelles embauches en fonction des postes ayant un impact direct sur la génération de revenus.

L'exercice 2022 a été une autre année de transformation pour mdf commerce, avec l'acquisition de Periscope Intermediate Corporation (« Periscope ») le 31 août 2021, une initiative clé du plan stratégique. La Société est désormais un joueur majeur sur le marché des technologies d'approvisionnement des gouvernements en Amérique du Nord. Depuis l'acquisition de Periscope, la Société a rejoint plus de 100 organismes d'approvisionnement gouvernementaux et a ajouté 17 clients à ses solutions de gestion de contrats grâce aux occasions de ventes croisées obtenues auprès d'importantes agences gouvernementales à la suite de cette acquisition. L'approvisionnement électronique représente maintenant près de 50 % du total des revenus consolidés et il a enregistré une croissance de 61,4 % d'un exercice à l'autre pour atteindre 52,8 millions \$ pour l'exercice 2022.

En ce qui a trait au commerce unifié, les mesures prises au cours du dernier exercice ont porté fruit et ont donné lieu à l'ajout de deux importants clients qui sont des entreprises et de plus de 550 clients qui sont des PME. En outre, notre réseau de partenaires a été renforcé par l'ajout de partenaires pour nos solutions pour les entreprises et les PME. Du point de vue de l'innovation des produits, nous avons ajouté l'intégration du marché d'Amazon, la capacité d'intégration à Apple pay, ainsi qu'une solution de paiement entièrement intégrée au PGI, de même que de nombreuses autres améliorations aux capacités des produits.

Pour l'exercice 2022, le total des revenus s'est élevé à 108,3 millions \$, soit une augmentation de 23,5 millions \$, ou 27,8 %, par rapport aux 84,7 millions \$ de l'exercice 2021. Ces résultats comprennent la comptabilisation des revenus de 16,6 millions \$ de Periscope pour une période de sept mois à la suite de l'acquisition. Selon un taux de change constant³, le total des revenus a augmenté de 25,2 millions \$, ou 30,3 %, par rapport à l'exercice 2021. Les revenus récurrents⁴ représentent 87,9 millions \$, ou 77 % du total des revenus, pour l'exercice 2022, soit une augmentation de 36,5 % par rapport à 64,4 millions \$, ou 76 % du total des revenus, pour l'exercice 2021.

Le total des revenus pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022 a atteint 30,0 millions \$, en hausse de 7,9 millions \$, ou 36 %, comparativement à 22,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021. Selon un taux de change constant³, le total des revenus a augmenté de 8,2 millions \$, ou 38 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021. Le total des revenus du quatrième trimestre de l'exercice 2022 a subi l'incidence de la comptabilisation, à l'acquisition, d'un ajustement de la juste valeur des revenus différés à la date de clôture de l'acquisition de Periscope, lequel a entraîné une diminution des revenus de 1,9 million \$ pour le trimestre.

Cette croissance a profité de l'incidence positive de la comptabilisation des revenus de Periscope pour sept mois, qui a contribué aux revenus à hauteur de 16,6 millions \$ à l'exercice 2022. Les revenus de l'exercice 2022 ont été touchés par la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition d'un ajustement de la juste valeur des revenus différés de Periscope à la date de clôture de l'acquisition,



ce qui a entraîné une réduction des revenus de 5,4 millions \$ pour l'exercice. L'ajustement a également eu un impact défavorable sur la marge brute, la perte d'exploitation, la perte nette, la perte de BAIIA ajusté¹ et la perte nette par action (de base et diluée) de l'exercice 2022.

Annonces relatives au conseil

Comme il a été annoncé en février 2022, Gilles Laporte, président du conseil d'administration de la Société, ne se représentera pas aux élections lors de la prochaine assemblée annuelle de la Société. Après un processus de recherche exhaustif et suite aux recommandations unanimes du comité de recherche, composé de membres indépendants du conseil et de Boyden, un cabinet de recherche de cadres, mdf commerce est heureux d'accueillir deux nouveaux membres du conseil pour pourvoir les postes vacants, Pierre Chadi et Lester Fernandes. Le conseil d'administration a approuvé leur nomination le 29 juin 2022.

M. Chadi possède plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de la technologie, en particulier au sein de sociétés offrant des solutions de type logiciel-service. Président et membre de plusieurs conseils d'administration au sein de sociétés de capital de risque, il apporte de grandes connaissances sur la gestion et l'expansion de sociétés offrant des solutions de type logiciel-service. M. Chadi a également été élu à titre de nouveau président du conseil d'administration, avec prise d'effet le 29 juin 2022. Afin d'assurer une transition efficace et harmonieuse, M. Laporte demeurera un membre actif du conseil jusqu'à la prochaine assemblée annuelle de la Société, en septembre 2022.

M. Lester Fernandes, chef de la direction de Segovia Capital Ltd., auparavant co-fondateur et chef des finances de Nuvei Corporation, possède plus de 30 ans d'expérience au sein de sociétés à croissance rapide offrant des technologies de type logiciel-service et des services bancaires d'investissement dont il fera profiter le Conseil. M. Fernandes a commencé sa carrière dans le domaine des services bancaires d'investissement à la Banque de Montréal, pour ensuite se joindre, en 2001, à Pivotal, une société en démarrage à cette époque. Son apport a été déterminant dans la croissance de cette société, qui est devenue Nuvei, un important fournisseur de services de traitement des paiements en Amérique du Nord et une société ouverte avec une capitalisation boursière de plus de 10 milliards \$.

Perspectives

Dans un avenir prévisible, la priorité stratégique de commerce de mdf commerce sera la croissance interne, avec une orientation opérationnelle davantage axée sur l'approvisionnement électronique et le commerce unifié. La direction continuera de chercher à accroître l'efficacité, bien que les investissements fondamentaux effectués à ce jour aient grandement amélioré la satisfaction de la clientèle, la performance des produits et la capacité de la Société à croître.

La plateforme d'approvisionnement électronique des gouvernements, conçue pour répondre efficacement aux défis que présente le secteur public, fait de mdf commerce un leader du marché en croissance des technologies destinées au gouvernement américain, qui présente un bassin bien développé d'occasions dans les États et les territoires locaux. Les mises à niveau des produits et l'intégration des modèles d'affaires ont amélioré l'accès aux marchés et le potentiel d'augmentation des revenus. mdf commerce est en bonne position pour croître dans le secteur et il prévoit tirer parti de sa position de plus en plus importante sur le marché à cette fin.



Le secteur du commerce électronique connaît des difficultés, ce qui s'est traduit par une croissance modeste au cours des derniers trimestres. Ce résultat est attribuable à des déploiements plus prudents de la part des clients actuels, ainsi qu'au ralentissement du développement et de la conversion des occasions. Pour faire face à ces difficultés, la direction a recentré les efforts de vente de l'organisation en vue d'améliorer le rendement et a lancé des mises à niveau des produits, particulièrement pour le système de gestion des commandes, pour en faire un meilleur complément qui se connecte facilement à d'anciennes solutions de commerce électronique ou à ceux de concurrents. Cette réorientation vise à bâtir sur l'un des défis les plus pressants du commerce électronique auxquels sont confrontés les détaillants et les épiceries : la gestion efficace des stocks et des commandes.

En mettant continuellement l'accent sur une croissance rentable, la direction continue de tirer parti des synergies en matière d'intégration et des efforts continus en matière d'efficacité opérationnelle qui ont été entrepris plus tôt au cours de l'exercice 2022. La direction est d'avis qu'elle a accru sa capacité à concentrer et à simplifier les activités afin d'atteindre une croissance rentable grâce aux progrès importants en matière d'investissements visant l'extensibilité et les améliorations essentielles.

Informations financières prospectives fournies antérieurement

La direction a reporté précédemment qu'elle estimait qu'elle pourrait réaliser des synergies de revenus annuelles estimées à au moins 15 millions \$ et des synergies de coûts annuelles d'environ 5 millions \$ dans les trois ans suivant la date d'acquisition de Periscope, le 31 août 2021.

La direction continue d'exécuter comme prévu l'intégration de Periscope et poursuit l'adoption et l'exploitation du modèle unique de solution transactionnelle dans l'ensemble de notre plateforme d'approvisionnement électronique. Parallèlement, la direction accélère l'intégration de nouveaux États et organismes publics. Par conséquent, la direction demeure confiante qu'elle est sur la bonne voie pour réaliser les synergies reportées dans les délais prévus.

Facteurs macroéconomiques

Le 11 mars 2020, l'Organisation mondiale de la Santé a qualifié l'épidémie de COVID-19 de pandémie. Il s'en est suivi une période où la conjoncture économique et les conditions de marché à l'échelle mondiale ont été caractérisées par une volatilité et une incertitude sans précédent qui perdure aujourd'hui. Le 24 février 2022, la Russie a envahi l'Ukraine, ce qui a provoqué un isolement économique sévère et des sanctions mondiales contre la Russie, perturbant encore davantage l'économie mondiale. Même s'il n'est pas possible de la prévoir avec certitude, la Société continue de surveiller l'incidence des risques actuels liés aux marchés macroéconomiques mondiaux sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation à mesure que les macro-événements se produisent.

Malgré ces incertitudes macroéconomiques, la direction estime que la transformation numérique des processus d'affaires se poursuivra et que la Société saura tirer parti de cette tendance grâce à ses plateformes principales. Nos solutions d'affaires et notre expertise sectorielle nous placent en bonne position pour continuer à soutenir nos clients et à attirer des nouveaux clients, alors qu'ils stabilisent leur organisation et optimisent leurs transactions commerciales pendant cette période exceptionnelle.



La Société maintient une liquidité suffisante pour satisfaire à toutes ses obligations financières dans un avenir prévisible. Malgré cette liquidité, la perturbation des marchés du crédit pourrait se répercuter sur le coût du capital futur de la Société.

Faits saillants financiers – Exercice terminé le 31 mars 2022

Total des revenus et des revenus récurrents⁴

- Le total des revenus pour l'exercice 2022 a atteint 108,3 millions \$, en hausse de 23,5 millions \$, ou 27,8 %, comparativement à 84,7 millions \$ pour l'exercice 2021. Selon un taux de change constant³, le total des revenus a augmenté de 25,2 millions \$, ou 30,3 %, par rapport à l'exercice 2021. Les revenus de l'exercice 2022 ont été touchés par un ajustement de la juste valeur des revenus différés de Periscope à la date de clôture de l'acquisition, lequel a entraîné une diminution des revenus de 5,4 millions \$ pour l'exercice.
- Les revenus récurrents⁴ ont représenté 87,9 millions \$, ou 77 % du total des revenus, pour l'exercice 2022, comparativement à 64,4 millions \$, ou 76 % du total des revenus, pour l'exercice 2021.
- La plateforme d'approvisionnement électronique a généré des revenus de 52,8 millions \$, une augmentation de 20,1 millions \$, ou 61,4 %, comparativement à 32,7 millions \$ pour l'exercice 2021. Le réseau américain d'approvisionnement électronique a favorisé la croissance des revenus, le total des revenus ayant augmenté de 19,2 millions \$, ou 122,8 %, par rapport à l'exercice 2021, ce qui comprend les revenus de 16,6 millions \$ de Periscope. Les revenus de l'exercice 2022 ont été réduits de 5,4 millions \$ en raison d'un ajustement de la juste valeur des revenus différés de Periscope à la date de clôture de l'acquisition.
- Les revenus récurrents⁴ de la plateforme d'approvisionnement électronique ont représenté 91 % pour l'exercice 2022, comparativement à 92 % pour l'exercice 2021.
- La plateforme de commerce unifié, qui englobe des solutions de commerce électronique et de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement, a généré des revenus de 39,6 millions \$ pour l'exercice 2022, en hausse de 2,3 millions \$, ou 6,2 %, comparativement aux revenus de 37,3 millions \$ pour l'exercice 2021.
- Les revenus récurrents⁴ de la plateforme de commerce unifié ont représenté 58 % des revenus de la plateforme pour l'exercice 2022, comparativement à 59 % pour l'exercice 2021.
- La plateforme des places de marché électroniques a généré des revenus de 15,9 millions \$ pour l'exercice 2022, une hausse de 1,2 million \$, ou 7,8 %, comparativement aux revenus de 14,7 millions \$ pour l'exercice 2021. L'augmentation nette est principalement attribuable à The Broker Forum, qui a contribué à hauteur de 3,3 millions \$ aux revenus pour l'exercice 2022, essentiellement en raison de l'accroissement de l'activité sur la plateforme découlant de la demande du réseau en ligne à l'égard de composants électroniques et des services d'entiercement connexes.



Perte nette et BAIIA ajusté¹

- Pour l'exercice 2022, le total des charges d'exploitation a augmenté de 25,4 millions \$, ou 41,3 %, par rapport à l'exercice 2021, passant de 61,5 millions \$ à 86,9 millions \$, principalement en raison de l'ajout des activités de Periscope à compter de la date de l'acquisition, le 31 août 2021.
- La hausse des charges d'exploitation pour l'exercice 2022 comprend les activités de Periscope pour une période de sept mois, une hausse des frais connexes à l'acquisition, des coûts de restructuration, des primes de maintien en poste liées à l'acquisition de Periscope et une hausse de la charge d'amortissement des actifs incorporels d'acquisition et des actifs au titre de droits d'utilisation, de même qu'une hausse d'un exercice à l'autre des charges visant à soutenir la stratégie de croissance des revenus et les activités de transformation de la Société. Ces charges reflètent la hausse des charges salariales découlant principalement de l'augmentation de l'effectif dans les secteurs des ventes, de la commercialisation et des technologies, et de l'augmentation des charges liées aux honoraires. Au cours de l'exercice 2022, les charges d'exploitation ont été présentées déduction faite de la subvention salariale fédérale accordée dans le contexte de la COVID-19 de 0,7 million \$ (3,4 millions \$ au cours de l'exercice 2021).
- La perte nette s'est chiffrée à 23,9 millions \$, ou une perte nette par action de 0,64 \$ (de base et diluée), pour l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 7,6 millions \$, ou une perte nette par action de 0,38 \$ (de base et diluée), pour l'exercice 2021. Au cours de l'exercice 2022, l'acquisition de Periscope a donné lieu à une hausse des frais connexes à l'acquisition, des coûts de restructuration et des primes de maintien en poste, à une charge liée à l'augmentation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle du prix d'achat et à une augmentation de la charge d'amortissement des actifs incorporels d'acquisition et des actifs au titre de droits d'utilisation.
- La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 2,0 millions \$ pour l'exercice 2022, comparativement au BAIIA ajusté¹ de 5,7 millions \$ pour l'exercice 2021.
- La comptabilisation selon la méthode de l'acquisition de l'ajustement de la juste valeur des revenus différés en date d'acquisition, qui a eu pour effet de réduire les revenus de 5,4 millions \$ à l'exercice 2022, a également eu un impact défavorable sur la marge brute, la perte d'exploitation, la perte nette, le BAIIA ajusté¹ et la perte par action (de base et diluée) du quatrième trimestre de l'exercice 2022.



(Perte nette consolidée) résultat net consolidé et principales données financières

	2022	2021	2020
	\$	\$	\$
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions et les montants par action</i>			
Revenus	108 259	84 719	75 428
Marge brute	61 348	54 684	53 874
Charges d'exploitation			
Frais généraux et frais d'administration	29 010	18 098	13 252
Frais de vente et de commercialisation	29 108	20 397	17 072
Technologies	28 770	22 980	22 991
Total des charges d'exploitation	86 888	61 475	53 315
(Perte) résultat d'exploitation	(25 540)	(6 791)	559
Perte de valeur sur dépréciation d'actifs	-	-	(7 221)
Perte sur cession d'une filiale	-	-	(83)
Autres (charges) revenus	285	(1 427)	788
Frais financiers	(1 305)	(991)	(1 310)
Recouvrement d'impôts	2 916	1 618	1 515
Variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle du prix d'achat	(294)	-	-
Perte nette	(23 938)	(7 591)	(5 752)
(Perte nette) résultat net ajusté²	(23 938)	(7 591)	(362)
BAIIA ajusté (perte de BAIIA ajusté)¹	(1 977)	5 746	10 341
Perte nette par action – de base et diluée	(0,64)	(0,38)	(0,39)
(Perte nette) résultat net ajusté² par action – de base et dilué	(0,64)	(0,38)	(0,03)
Dividendes déclarés par action	-	-	0,20
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation			
De base et dilué	37 367 735	19 752 379	14 914 782
	2022	2021	2020
	\$	\$	\$
Total de l'actif	464 851	276 400	171 085
Dette à long terme (y compris la tranche à court terme de la dette à long terme)	49 762	1 500	26 975
Autres passifs (passifs courants et non courants)	96 148	50 333	51 271
Total du passif	145 910	51 833	78 246
Capitaux propres	318 941	224 567	92 839



Exercice terminé le 31 mars 2022 par rapport à l'exercice terminé le 31 mars 2021

Revenus

- Pour l'exercice terminé le 31 mars 2022, les revenus ont atteint 108,3 millions \$, comparativement à 84,7 millions \$ pour l'exercice terminé le 31 mars 2021, soit une augmentation de 23,5 millions \$, ou 27,8 %. Selon un taux de change constant³, le total des revenus a augmenté de 25,2 millions \$, ou 30,3 %, par rapport à l'exercice 2021. Un ajustement de la juste valeur des revenus différés de Periscope à la date de clôture de l'acquisition s'est traduit par une diminution de 5,4 millions \$ des revenus de l'exercice 2022.
- Les revenus, selon leur nature, comprennent les revenus tirés des droits d'utilisation, qui ont atteint 76,6 millions \$ pour l'exercice 2022, en hausse de 14,6 millions \$, ou 23,5 %, comparativement à 62,0 millions \$ pour l'exercice 2021. Les revenus tirés des services professionnels ont augmenté de 8,0 millions \$, ou 64,8 %, passant de 12,4 millions \$ à 20,4 millions \$. Les revenus tirés des frais transactionnels, des services de maintenance et d'hébergement et autres constituent la tranche restante de 11,2 millions \$ des revenus de l'exercice 2022, ce qui représente une augmentation de 0,9 million \$ par rapport à l'exercice 2021.

Plateforme d'approvisionnement électronique

- Les solutions de la plateforme d'approvisionnement électronique de la Société ont enregistré la plus forte croissance des revenus au cours de l'exercice 2022, comme il est expliqué ci-dessous :
- Les revenus générés par la plateforme d'approvisionnement électronique se sont élevés à 52,8 millions \$, pour un apport à la croissance des revenus de 20,1 millions \$, ou 61,4 %, comparativement à 32,7 millions \$ pour l'exercice 2021. Les revenus de l'exercice 2022 comprennent les revenus de Periscope pour une période de sept mois à la suite de l'acquisition de Periscope conclue le 31 août 2021. Les solutions d'approvisionnement électronique américaines, qui comprennent Bidnet, CBI et Periscope, ont fourni un apport de 34,9 millions \$, comparativement à 15,7 millions \$ pour l'exercice 2021, soit une augmentation de 19,2 millions \$, ou 122,9 %. Pour l'exercice 2022, les revenus américains ont représenté 66,1 % du total des revenus tirés de l'approvisionnement électronique, comparativement à 47,9 % pour l'exercice 2021. Les revenus tirés des solutions d'approvisionnement électronique américaines de la Société ont bénéficié de l'acquisition de Periscope, qui a généré des revenus de 16,6 millions \$ pour l'exercice 2022, et ont été touchés par un ajustement de la juste valeur des revenus différés de Periscope à la date de clôture de l'acquisition, ce qui a entraîné une diminution des revenus de 5,4 millions \$ pour la période de sept mois terminée le 31 mars 2022. Les revenus tirés des solutions d'approvisionnement électronique américaines de la Société ont également profité de l'ajout de nouvelles agences gouvernementales clientes et d'une hausse du nombre de fournisseurs payants.
- Periscope a fourni un apport aux revenus de 16,6 millions \$, principalement au titre de droits d'utilisation de 9,5 millions \$ et de services professionnels de 6,7 millions \$ liés à la mise en œuvre et au soutien de solutions technologiques d'approvisionnement électronique pour des organismes gouvernementaux américains, pour lesquels des déploiements importants sont en cours.



- La généralisation des technologies numériques et la pandémie de COVID-19 ont accéléré l'adoption des solutions d'approvisionnement électronique dans le secteur public, qui fait face à un besoin urgent de passer à un processus d'approvisionnement numérique afin de garantir la continuité des services. Les solutions infonuagiques de bout en bout sont en voie de devenir une partie intégrante de l'infrastructure critique des gouvernements, ce qui représente une importante occasion de croissance pour notre plateforme d'approvisionnement électronique.

Plateforme de commerce unifié

- Les revenus tirés de la plateforme de commerce unifié, qui englobe des solutions de commerce électronique et de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement, se sont établis à 39,6 millions \$, une hausse de 2,3 millions \$, ou 6,2 %, par rapport à 37,3 millions \$ pour l'exercice 2021.
- Le commerce électronique, qui comprend les solutions Orchestra et k-eCommerce, a représenté 26,1 millions \$ des revenus du commerce unifié au cours de l'exercice 2022, en hausse de 1,9 million \$, ou 7,9 %, par rapport à 24,2 millions \$ pour l'exercice 2021.
- La solution Orchestra a contribué à hauteur de 17,8 millions \$, ou 6,4 %, à l'augmentation des revenus par rapport à l'exercice 2021, principalement en raison de la hausse des revenus tirés des services professionnels.
- La solution k-eCommerce a contribué à hauteur de 8,3 millions \$, une hausse des revenus de 0,8 million \$, ou 11,4 %, au cours de l'exercice 2022 par rapport à l'exercice 2021, qui s'explique surtout par la hausse des revenus tirés des droits d'utilisation.
- La solution de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement de la Société, qui fait partie de notre plateforme de commerce unifié, a contribué aux revenus à hauteur de 13,4 millions \$, une hausse des revenus de 0,4 million \$, ou 2,8 %, par rapport à l'exercice 2021.

Plateforme de places de marché électroniques

- Les revenus tirés de la plateforme de places de marché électroniques ont totalisé 15,9 millions \$, une augmentation de 1,2 million \$, ou 7,8 %, par rapport à 14,7 millions \$ pour l'exercice 2021. Les revenus de The Broker Forum ont augmenté de 1,4 million \$, ou 76,1 %, pour s'établir à 3,3 millions \$ pour l'exercice 2022, principalement en raison de l'accroissement de l'activité sur la plateforme découlant de la demande du réseau en ligne à l'égard de composants électroniques et des services d'entiercement connexes. Les revenus combinés tirés des autres solutions, soit Technologies Carrus, Polygon, Power Source Online et Réseau Contact, ont enregistré une baisse de 0,3 million \$ par rapport à l'exercice 2021.

Coût des services

Le coût des services a totalisé 46,9 millions \$ pour l'exercice 2022 (y compris la période de sept mois en ce qui a trait à Periscope), en hausse de 16,9 millions \$ par rapport à 30,0 millions \$ pour l'exercice 2021. Par rapport à l'exercice 2021, le total des charges salariales et connexes a augmenté de 10,2 millions \$, les coûts liés à l'hébergement et aux licences ont augmenté de 4,2 millions \$ au total, directement en raison de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique, et les coûts de services professionnels ont augmenté de 2,2 millions \$, principalement en raison des coûts de mise en œuvre pour soutenir les déploiements pour des clients. Les subventions salariales fédérales dans le contexte de la COVID-19 se sont chiffrées à 0,2 million \$ pour l'exercice 2022, comparativement à 1,0 million \$ pour l'exercice 2021.



Marge brute

La marge brute a atteint 61,3 millions \$, ou 56,7 %, pour l'exercice 2022, comparativement à 54,7 millions \$, ou 64,5 %, pour l'exercice 2021. La diminution du pourcentage de marge brute s'explique par l'augmentation du coût des services découlant principalement de la hausse de l'effectif, des salaires et des honoraires professionnels en vue de soutenir les mises en œuvre et les déploiements pour des clients, dont les marges brutes sont moins élevées que les revenus tirés des droits d'utilisation. Les coûts liés à l'hébergement et aux licences ont augmenté par rapport à l'exercice précédent, directement en raison de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont totalisé 86,9 millions \$ pour l'exercice 2022, une hausse de 25,4 millions \$ comparativement à 61,5 millions \$ pour l'exercice 2021. Les différences les plus notables dans les charges d'exploitation sont les suivantes :

- Les **frais généraux et frais d'administration** ont totalisé 29,0 millions \$ pour l'exercice 2022 (y compris la période de sept mois en ce qui a trait à Periscope), comparativement à 18,1 millions \$ pour l'exercice 2021, soit une hausse de 10,9 millions \$. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des charges au titre des honoraires professionnels de 6,3 millions \$, y compris des frais connexes à l'acquisition de Periscope de 4,8 millions \$. La Société a aussi comptabilisé des charges salariales et connexes plus élevées de 2,9 millions \$, une hausse de la charge d'amortissement de 0,5 million \$ et une hausse de la charge de rémunération fondée sur des actions de 0,4 million \$. De plus, les coûts liés aux licences, les coûts de formation et de recrutement et les autres charges ont augmenté de 0,3 million \$ chacun par rapport à l'exercice précédent.
- Les **frais de vente et de commercialisation** ont totalisé 29,1 millions \$ durant l'exercice 2022, comparativement à 20,4 millions \$ pour l'exercice 2021, soit une hausse de 8,7 millions \$. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse de la charge d'amortissement de 3,7 millions \$ se rapportant essentiellement à l'acquisition de Periscope, à une augmentation des charges salariales et connexes de 2,8 millions \$, à une hausse des honoraires professionnels de 1,2 million \$ et à une augmentation des coûts des activités promotionnelles de 0,5 million \$.
- Les **charges liées à la technologie** ont totalisé 28,8 millions \$ pour l'exercice 2022, comparativement à 23,0 millions \$ pour l'exercice 2021, soit une hausse de 5,8 millions \$. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des charges salariales et connexes de 4,9 millions \$, à des charges additionnelles au titre des honoraires professionnels de 1,1 million \$ et à une augmentation de la charge d'amortissement de 0,3 million \$ se rapportant essentiellement aux actifs incorporels d'acquisition comptabilisés par suite de l'acquisition de Periscope. Ces hausses sont en partie contrebalancées par une augmentation de 0,6 million \$ des crédits d'impôt pour des logiciels développés à l'interne inscrits à l'actif et pour le développement des affaires électroniques.

Perte d'exploitation

La perte d'exploitation de la Société s'est chiffrée à 25,5 millions \$ pour l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 6,8 millions \$ pour l'exercice 2021. L'augmentation du coût des services et des charges d'exploitation est principalement attribuable à une augmentation



des charges salariales et connexes, à une charge d'amortissement additionnelle liée à l'acquisition de Periscope et à une augmentation des coûts liés à l'hébergement en raison de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique. Les charges d'exploitation pour l'exercice 2022 comprennent une subvention salariale fédérale dans le contexte de la COVID-19 de 0,7 million \$, comparativement à 2,4 millions \$ pour l'exercice 2021.

Change

Le gain de change s'est chiffré à 0,3 million \$ pour l'exercice 2022 en raison de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien, comparativement à une perte de change de 1,4 million \$ pour l'exercice 2021. Avec l'acquisition de Periscope, les revenus américains de la Société en pourcentage du total des revenus consolidés ont augmenté pour s'établir à 51,7 % des revenus de 108,3 millions \$ pour l'exercice 2022, comparativement à 47,7 % des revenus de 84,7 millions \$ pour l'exercice 2021.

Frais financiers

Les frais financiers, montant net, se sont chiffrés à 1,3 million \$ pour l'exercice 2022, comparativement à 1,0 million \$ pour l'exercice 2021. Les frais financiers se composent des charges d'intérêts et des commissions d'attente sur la dette à long terme, des charges d'intérêts sur les obligations locatives, de la charge d'amortissement sur les frais de financement reportés et d'autres frais financiers. L'augmentation est essentiellement attribuable à la hausse des intérêts sur la dette à long terme découlant de l'acquisition de Periscope, contrebalancée en partie par une hausse des revenus d'intérêts de 0,5 million \$, qui s'explique par le niveau élevé de trésorerie détenue au début de l'exercice 2022 en prévision de l'acquisition de Periscope.

Recouvrement d'impôts

Pour l'exercice 2022, la Société a comptabilisé un recouvrement d'impôts de 2,9 millions \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 10,86 %, comparativement à un taux prévu par la loi de 26,5 %. Pour l'exercice 2021, le recouvrement d'impôts s'est élevé à 1,6 million \$ et le taux d'imposition effectif s'est établi à 17,58 %.

La différence entre le taux prévu par la loi de 26,5 % et le taux d'imposition effectif de 10,86 % s'explique principalement par les différences temporaires non comptabilisées liées aux pertes d'exploitation et les charges non déductibles aux fins de l'impôt, comme les frais connexes à l'acquisition de Periscope.

Perte nette

La perte nette s'est chiffrée à 23,9 millions \$, ou une perte nette par action de 0,64 \$ (de base et diluée), pour l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 7,6 millions \$, ou une perte nette par action de 0,38 \$ (de base et diluée), pour l'exercice 2021. Au cours de l'exercice 2022, l'acquisition de Periscope a donné lieu à une hausse des frais connexes à l'acquisition et des coûts de restructuration, à des primes de maintien en poste, à une charge liée à l'augmentation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle du prix d'achat et à une augmentation de la charge d'amortissement des actifs incorporels d'acquisition et des actifs au titre de droits d'utilisation.

BAIIA ajusté¹

La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 2,0 millions \$ pour l'exercice 2022, comparativement au BAIIA ajusté¹ de 5,7 millions \$ enregistré à l'exercice 2021. Le BAIIA ajusté¹ a diminué par rapport à l'exercice 2021 en raison des investissements essentiels dans les activités, les ventes et la commercialisation, la



recherche et le développement et les services professionnels pour soutenir la Société dans le cadre de la mise en œuvre d'initiatives stratégiques, du plan de transformation et d'importants déploiements au titre de contrats avec des clients, contrebalancés par les efficacités opérationnelles et les réductions de coûts réalisées.

Acquisition de Periscope

Le 31 août 2021, la Société, par l'intermédiaire d'une filiale américaine, a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Periscope Intermediate Corporation (« Periscope »), une plateforme d'approvisionnement électronique destinée aux organismes publics aux États-Unis. L'acquisition permet à la Société de renforcer sa position sur le marché nord-américain de l'approvisionnement électronique des organismes publics. La contrepartie d'achat s'est établie à 232,7 millions \$ (184,4 millions \$ US), sous réserve de certains ajustements de clôture et d'après-clôture usuels qui ont été finalisés. Le total de la contrepartie d'achat comprend une contrepartie éventuelle dont la juste valeur est estimée à 1 million \$ (0,8 million \$ US), payable au vendeur de Periscope sous certaines conditions. L'ajustement final du fonds de roulement de 0,2 million \$ (0,2 million \$ US) a été payé au vendeur le 5 janvier 2022.

L'acquisition de Periscope a été financée au moyen de l'encaisse disponible de la Société, du produit net d'un placement par voie de prise ferme, du produit net de placements privés et des fonds prélevés sur les nouvelles facilités de crédit. Pour plus de détails, se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » et aux notes 6, 15 et 16 des états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices terminés les 31 mars 2022 et 2021.

La Société a déterminé la juste valeur à la date d'acquisition des actifs identifiables acquis et des passifs repris selon les estimations préliminaires de la direction, qui pourraient faire l'objet d'ajustements lors de l'évaluation finale. L'excédent du prix d'achat sur le solde net des actifs identifiables acquis est attribué au goodwill. L'actif net acquis se compose principalement des actifs courants, des revenus non facturés, des actifs incorporels d'acquisition et du goodwill. Au quatrième trimestre de l'exercice 2022, la Société a finalisé la répartition du prix d'achat, et des ajustements ont été apportés aux montants provisoires présentés précédemment, principalement en raison d'une modification des hypothèses, qui s'est traduite par une diminution des débiteurs non facturés et des actifs incorporels d'acquisition et, par conséquent, par une augmentation du goodwill.

Lors de la finalisation de la comptabilisation du prix d'achat, la direction a mis à jour certaines estimations, ce qui a eu une incidence sur la valeur totale du contrat au 31 août 2021 pour les accords reposant sur le modèle des frais transactionnels. La variation des valeurs totales des contrats sur le bilan d'ouverture a donné lieu à un ajustement cumulatif des revenus à partir de la date d'ouverture du bilan jusqu'au 31 mars 2022 de 2,2 millions \$, qui a été comptabilisé au quatrième trimestre de l'exercice 2022. Pour plus de détails, se reporter à la rubrique « Regroupements d'entreprises » à la note 6 des états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices terminés les 31 mars 2022 et 2021.

La comptabilisation selon la méthode de l'acquisition de l'ajustement de la juste valeur des revenus différés en date d'acquisition, qui a eu pour effet de réduire les revenus de 5,4 millions \$ à l'exercice 2022, a également eu un impact défavorable sur la marge brute, la perte d'exploitation, la perte nette, le BAIIA ajusté¹ et la perte nette par action (de base et diluée) du quatrième trimestre de l'exercice 2022.



Sommaire des résultats trimestriels

	2022				2021			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	31 mars 2022	31 déc. 2021	30 sept. 2021	30 juin 2021	31 mars 2021	31 déc. 2020	30 sept. 2020	30 juin 2020
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action</i>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenus	29 954	30 652	25 080	22 573	22 030	21 403	20 752	20 534
(Perte) résultat d'exploitation	(6 964)	(5 465)	(8 822)	(4 289)	(3 284)	(2 716)	(93)	(698)
Résultat net	(8 672)	(4 673)	(6 308)	(4 285)	(2 858)	(2 853)	(643)	(1 237)
(Perte nette) résultat net ajusté ²	(8 672)	(4 673)	(6 308)	(4 285)	(2 858)	(2 853)	(643)	(1 237)
(Perte) résultat par action – de base et dilué	(0,21)	(0,11)	(0,19)	(0,15)	(0,12)	(0,14)	(0,04)	(0,08)
(Perte nette) résultat net ajusté ² par action – de base et dilué	(0,21)	(0,11)	(0,19)	(0,15)	(0,12)	(0,14)	(0,04)	(0,08)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	43 971	43 971	33 536	28 404	23 874	20 844	17 961	16 394
BAIIA ajusté (perte de BAIIA ajusté) ¹	(803)	739	(402)	(1 511)	221	1 021	2 451	2 053

Trimestre considéré par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent

Revenus

Pour le quatrième trimestre terminé le 31 mars 2022, les revenus ont atteint 30,0 millions \$ comparativement à 22,0 millions \$ pour le quatrième trimestre terminé le 31 mars 2021, soit une augmentation de 7,9 millions \$, ou 36 %. Les revenus pour le quatrième trimestre terminé le 31 mars 2022 ont été touchés par un ajustement de la juste valeur des revenus différés à la date de clôture de l'acquisition de Periscope, lequel a entraîné une diminution des revenus de 1,9 million \$ au cours du quatrième trimestre terminé le 31 mars 2022. Selon un taux de change constant³, le total des revenus a augmenté de 8,2 millions \$, ou 38 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021. Les revenus récurrents⁴ représentent 26,1 millions \$, ou 79 % du total des revenus du quatrième trimestre terminé le 31 mars 2022, comparativement à 16,0 millions \$, ou 72 % du total des revenus, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021.

- Les revenus, selon leur nature, comprennent les revenus tirés des droits d'utilisation, qui ont atteint 20,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, en hausse de 4,7 millions \$, ou 29 %, par rapport à 16,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. Les revenus tirés des services professionnels ont augmenté de 3,1 millions \$, ou 90,5 %, passant de 3,4 millions \$ à 6,5 millions \$. Les revenus tirés des frais transactionnels, des services de maintenance et d'hébergement et autres constituent la tranche restante de 2,8 millions \$ des revenus du quatrième trimestre de l'exercice 2022 et ils ont augmenté de 0,2 million \$, au total, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021.

Plateforme d'approvisionnement électronique

- La plateforme principale de la Société, soit l'approvisionnement électronique, a connu la plus forte croissance des revenus au quatrième trimestre de l'exercice 2022, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, en raison de ce qui suit :



- Les revenus tirés de la plateforme d’approvisionnement électronique se sont chiffrés à 15,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l’exercice 2022, pour un apport de 7,1 millions \$, ou 81,5 %, à l’augmentation des revenus, qui étaient de 8,7 millions \$ au quatrième trimestre de l’exercice 2021. Les revenus pour le quatrième trimestre de l’exercice 2022 ont été touchés par un ajustement de la juste valeur des revenus différés à la date de clôture de l’acquisition de Periscope, lequel a entraîné une diminution des revenus de 1,9 million \$. Avec des revenus de 11,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l’exercice 2022, soit une hausse de 6,7 millions \$, ou 153,4 %, par rapport à la période correspondante de l’exercice précédent, la solution américaine de la Société pour l’approvisionnement électronique a connu la plus forte croissance grâce à l’acquisition de Periscope et à l’augmentation interne des revenus découlant de l’ajout de nouvelles agences gouvernementales clientes, qui a donné lieu à une hausse du nombre de fournisseurs payants. La pandémie de COVID-19 a accéléré l’adoption des solutions d’approvisionnement électronique dans le secteur public, qui faisait face à un besoin urgent de passer à un processus d’approvisionnement numérique afin de garantir la continuité des services. Les solutions d’approvisionnement électronique infonuagiques de bout en bout sont en voie de devenir une partie intégrante de l’infrastructure critique des gouvernements, ce qui représente une importante occasion de croissance pour notre plateforme d’approvisionnement électronique.

Plateforme de commerce unifié

- Les revenus tirés de la plateforme de commerce unifié, qui englobe des solutions de commerce électronique et de collaboration dans la chaîne d’approvisionnement, se sont établis à 9,8 millions \$, une hausse de 0,2 million \$, ou 1,7 %, par rapport à 9,7 millions \$ pour le trimestre correspondant de l’exercice précédent.
- Les revenus récurrents⁴ de la plateforme de commerce unifié représentent 59 % des revenus de la plateforme pour le quatrième trimestre de l’exercice 2022, comparativement à 62 % pour le trimestre correspondant de l’exercice 2021.
- Le commerce électronique, qui comprend les solutions Orckestra et k-eCommerce, a représenté 6,4 millions \$ des revenus du commerce unifié au cours du quatrième trimestre de l’exercice 2022, en baisse de 0,1 million \$, ou 0,7 %, par rapport à 6,5 millions \$ pour le trimestre correspondant de l’exercice précédent.
- Orckestra, une solution de commerce électronique, a enregistré des revenus de 4,4 millions \$, soit une diminution de 0,1 million \$, ou 1,9 %, par rapport au quatrième trimestre de l’exercice 2021, principalement en raison de la baisse des revenus tirés des services professionnels découlant des déploiements pour des clients.
- Les revenus provenant de k-eCommerce, une solution de commerce électronique, se sont chiffrés à 2,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l’exercice 2022, un résultat stable par rapport au trimestre correspondant de l’exercice 2021.
- Les revenus provenant de la solution de collaboration dans la chaîne d’approvisionnement de la Société, qui fait partie de notre plateforme de commerce unifié, se sont chiffrés à 3,4 millions \$, en hausse de 0,2 million \$, ou 6,7 %, par rapport au quatrième trimestre de l’exercice 2021.



Plateforme de places de marché électroniques

- Les revenus tirés de la plateforme de places de marché électroniques se sont chiffrés à 4,3 millions \$, une hausse de 0,7 million \$, ou 18,5 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021, surtout attribuable à The Broker Forum, dont les revenus ont augmenté de 0,6 million \$, et à Jobboom, dont les revenus ont augmenté de 0,2 million \$. Les revenus combinés tirés des autres solutions, y compris Technologies Carrus, Réseau Contact, Polygon et Power Source Online, ont enregistré une légère baisse de 0,2 million \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2021.

Coût des services

Le coût des services a totalisé 13,3 millions \$ au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 8,6 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2021, soit une augmentation de 4,8 millions \$, qui s'explique principalement par l'acquisition de Periscope, par une augmentation des charges salariales et connexes de 3,1 millions \$, par une augmentation de 1,5 million \$ des coûts liés à l'hébergement et aux licences découlant directement de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique et par la hausse des coûts des services professionnels de 0,3 million \$, principalement attribuable aux coûts de mise en œuvre en vue de soutenir les déploiements pour les clients. Les subventions salariales fédérales dans le contexte de la COVID-19 se sont chiffrées à 0,2 million \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, alors qu'il n'y en n'a eu aucune au quatrième trimestre de l'exercice 2022.

Marge brute

La marge brute a atteint 16,6 millions \$, ou 55,5 %, au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 13,5 millions \$, ou 61,1 %, au quatrième trimestre de l'exercice 2021. Cette diminution du pourcentage de marge brute est principalement attribuable à la hausse de la charge salariale totale liée à l'augmentation de l'effectif, à l'augmentation des honoraires pour soutenir les mises en œuvre et les déploiements pour des clients dont les marges sont moins élevées que les revenus tirés des droits d'utilisation et à la hausse des coûts liés à l'hébergement et aux licences découlant directement de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique.

Charges d'exploitation

Le total des charges d'exploitation s'est établi à 23,6 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 16,7 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021, soit une hausse de 6,9 millions \$, ou 41,3 %. Les différences les plus notables sont les suivantes :

- Les **frais généraux et frais d'administration** ont totalisé 7,4 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 5,3 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021, soit une hausse de 2,1 millions \$. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des honoraires professionnels de 0,8 million \$, à une augmentation des charges salariales et connexes de 0,5 million \$ et à une hausse de la charge de rémunération fondée sur des actions de 0,2 million \$. La Société a aussi comptabilisé une hausse des frais financiers de 0,2 million \$, une hausse de la charge d'amortissement de 0,2 million \$ et une hausse des coûts de recrutement et de formation de 0,1 million \$ pour appuyer la mise en œuvre d'initiatives stratégiques et essentielles.



- Les **frais de vente et de commercialisation** ont totalisé 8,0 millions \$ durant le quatrième trimestre de l'exercice 2022, une augmentation de 2,2 millions \$ par rapport à 5,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse de la charge d'amortissement de 1,5 million \$ se rapportant essentiellement à l'acquisition de Periscope et à une augmentation des charges salariales et connexes de 0,5 million \$ et des honoraires professionnels totalisant 0,3 million \$.
- Les **charges liées à la technologie** ont totalisé 8,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, une augmentation de 2,6 millions \$ par rapport à 5,6 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des charges salariales et connexes de 1,6 million \$, à une hausse de la charge d'amortissement de 0,2 million \$ et à une hausse des coûts des services professionnels de 0,2 million \$. Les crédits d'impôt pour des logiciels développés à l'interne inscrits à l'actif et pour le développement des affaires électroniques ont diminué de 0,2 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022 par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2021.

Perte d'exploitation

La perte d'exploitation s'est chiffrée à 7,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 3,3 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, un résultat qui s'explique principalement par la hausse du coût des services et des charges d'exploitation découlant essentiellement de la hausse des charges salariales et connexes, la charge d'amortissement additionnelle liée à l'acquisition de Periscope et la hausse des coûts liés à l'hébergement en raison de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique. Les charges d'exploitation pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent comprenaient une subvention salariale fédérale dans le contexte de la COVID-19 de 0,5 million \$, alors qu'aucune subvention n'a été demandée au quatrième trimestre de l'exercice 2022.

Change

La perte de change s'est chiffrée à 0,3 million \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022 en raison de la dépréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien, comparativement à une perte de change de 0,2 million \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. Avec l'acquisition de Periscope, les revenus américains de la Société en pourcentage du total des revenus consolidés se sont établis à 53,4 % des revenus de 30,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 56,5 % des revenus de 22,0 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2021.

Frais financiers

Les frais financiers se sont chiffrés à 0,7 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 0,1 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021. Les frais financiers se composent des produits et des charges d'intérêts, des commissions d'attente sur la dette à long terme, des charges d'intérêts sur les obligations locatives et de la charge d'amortissement sur les frais de financement reportés. L'augmentation est essentiellement attribuable à la hausse des intérêts sur la dette à long terme découlant de l'acquisition de Periscope.



Recouvrement d'impôts

Au quatrième trimestre de l'exercice 2022, la Société a comptabilisé une charge d'impôts de 0,8 million \$, ce qui représente un taux d'imposition effectif de (9,84) %, comparativement à un taux d'imposition prévu par la loi de 26,5 %. Au quatrième trimestre de l'exercice 2021, le recouvrement d'impôts s'est élevé à 0,7 million \$ et le taux d'imposition effectif s'est établi à 19,76 %.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2022, la différence entre le taux prévu par la loi de 26,5 % et le taux d'imposition effectif de (9,84) % découle principalement de l'augmentation des différences temporaires non comptabilisées liées aux pertes d'exploitation et des charges non déductibles aux fins de l'impôt, comme les frais connexes à l'acquisition de Periscope.

Perte nette

La perte nette s'est chiffrée à 8,7 millions \$, ou une perte nette par action de 0,21 \$ (de base et diluée), au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 2,9 millions \$, ou une perte nette par action de 0,12 \$ (de base et diluée), au trimestre correspondant de l'exercice 2021.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation (de base et dilué) était de 44,0 millions, comparativement à 23,9 millions d'actions pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

BAIIA ajusté¹

La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 0,8 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à un BAIIA ajusté¹ de 0,2 million \$ enregistré au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La baisse de 1,0 million \$ par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021 découle principalement de l'augmentation du coût des services et de la hausse des charges d'exploitation, tel qu'il a été expliqué précédemment, de même que d'une augmentation des frais d'hébergement en raison de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique.

La comptabilisation selon la méthode de l'acquisition de l'ajustement de la juste valeur des revenus différés en date d'acquisition, qui a eu pour effet de réduire les revenus de 1,9 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, a également eu un impact défavorable sur la marge brute, la perte d'exploitation, la perte nette, le BAIIA ajusté¹ et la perte nette par action (de base et diluée) du quatrième trimestre de l'exercice 2022.

Quatrième trimestre terminé le 31 mars 2022 par rapport au troisième trimestre terminé le 31 décembre 2021 (« données séquentielles »)

Revenus

Les revenus en dollars canadiens et selon un taux de change constant³ se sont chiffrés à 30,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 30,7 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022, une diminution de 0,7 million \$, ou (2,3) %. Les variations des revenus s'expliquent par les facteurs suivants :

- Les revenus, selon leur nature, comprennent des revenus tirés des droits d'utilisation de 20,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, en baisse de 1,0 million \$, ou 4,5 %, par rapport à 21,7 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022. Pour le quatrième



trimestre de l'exercice 2022, les revenus tirés des services professionnels se sont chiffrés à 6,5 millions \$, comparativement à 6,0 millions \$ pour le troisième trimestre, soit une augmentation de 0,5 million \$, ou 8,1 %. Ces revenus tirés des services professionnels ont surtout été enregistrés dans la plateforme d'approvisionnement électronique, particulièrement en ce qui a trait à Periscope, et dans la plateforme de commerce électronique, pour appuyer les déploiements importants pour des clients. Les revenus tirés des frais transactionnels, de la maintenance et de l'hébergement et les autres revenus représentent la tranche restante de 2,8 millions \$ des revenus du quatrième trimestre de l'exercice 2022, en baisse de 0,2 million \$ par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2022.

- Les revenus tirés de la **plateforme d'approvisionnement électronique** se sont chiffrés à 15,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 16,9 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022, soit une diminution de 1,1 million \$, ou 6,7 %. La diminution est principalement attribuable à la solution américaine d'approvisionnement électronique, dont les revenus ont totalisé 11,1 millions \$ pour le quatrième trimestre, comparativement à 12,3 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022. Les revenus de Periscope de 6,4 millions \$ au quatrième trimestre ont été touchés par un ajustement de la juste valeur des revenus différés à la date de clôture de l'acquisition, lequel a entraîné une diminution des revenus de 1,9 million \$ pour le quatrième trimestre, comparativement à 2,6 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022.
- Les revenus tirés de la **plateforme de commerce unifié**, qui englobe des solutions de commerce électronique et de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement, se sont établis à 9,8 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 9,8 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022. Les revenus combinés d'Orchestra et de k-eCommerce, les solutions de commerce électronique, se sont chiffrés à 6,4 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, un résultat inchangé par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2022, alors que les produits tirés de la solution de collaboration dans la chaîne d'approvisionnement sont demeurés stables, à 3,4 millions \$.
- La plateforme des places de marché électroniques a généré des revenus de 4,3 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 3,9 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022, soit une augmentation de 0,4 million \$.

Coût des services

- Le coût des services s'est chiffré à 13,3 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 13,5 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022. La hausse de 0,3 million \$ des charges salariales et connexes a été contrebalancée par la baisse des coûts liés aux licences et à l'hébergement de 0,4 million \$ et par la baisse de la charge au titre des honoraires professionnels de 0,1 million \$.

Marge brute

La marge brute a atteint 16,6 millions \$, ou 55,5 %, au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 17,2 millions \$, ou 56,1 %, au troisième trimestre de l'exercice 2022.



Charges d'exploitation

- Les frais généraux et frais d'administration ont totalisé 7,4 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 6,2 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022, soit une hausse de 1,2 million \$. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse des honoraires professionnels de 0,7 million \$, à une hausse des frais financiers de 0,2 million \$, à une hausse des coûts de recrutement de 0,1 million \$ et à une hausse des coûts de formation de 0,1 million \$.
- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 8,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 8,4 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022, soit une baisse de 0,4 million \$. Cette baisse est essentiellement attribuable à une diminution des charges salariales et connexes de 0,3 million \$.
- Les charges liées à la technologie se sont chiffrées à 8,2 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 8,1 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse des charges salariales et des charges liées aux services professionnels de 0,2 million \$ chacune et des coûts additionnels liés aux licences de 0,1 million \$, facteurs contrebalancés en partie par des crédits d'impôts pour des logiciels développés à l'interne inscrits à l'actif et pour le développement des affaires électroniques, qui, ensemble, représentent un montant de 0,4 million \$.

Perte d'exploitation

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 7,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 5,5 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022. Cette augmentation de 1,5 million \$ de la perte d'exploitation est essentiellement attribuable à la hausse des charges d'exploitation, qui se rapportent principalement à une hausse des charges salariales et connexes, à la charge d'amortissement additionnelle liée à l'acquisition de Periscope ainsi qu'à une augmentation des coûts liés à l'hébergement en raison de la transition de la Société vers une stratégie infonuagique.

Perte nette

La perte nette s'est chiffrée à 8,7 millions \$, ou une perte nette par action de 0,21 \$ (de base et diluée), au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 4,7 millions \$, ou une perte nette par action de 0,11 \$ (de base et diluée), au troisième trimestre de l'exercice 2022.

BAIIA ajusté¹

La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 0,8 million \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement au BAIIA ajusté¹ de 0,7 million \$ comptabilisé au troisième trimestre de l'exercice 2022.

Trimestres de l'exercice 2022

- Quatrième trimestre terminé le 31 mars 2022 : Les revenus en dollars canadiens selon un taux de change constant³ se sont chiffrés à 30,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 30,7 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022, soit une augmentation de 0,7 million \$, ou (2,3) %.



Le coût des services a totalisé 13,3 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, en baisse de 0,2 million \$ par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2022. La hausse de 0,3 million \$ des charges salariales et connexes a été contrebalancée par la baisse des coûts liés aux licences et à l'hébergement de 0,4 million \$ et la baisse de la charge au titre des honoraires professionnels de 0,1 million \$.

Les charges d'exploitation ont augmenté de 1,0 million \$ au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2022 par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2022, surtout en raison de la hausse des honoraires professionnels de 1,0 million \$.

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 7,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 5,5 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022.

La perte nette s'est chiffrée à 8,7 millions \$, ou une perte nette par action de 0,21 \$ (de base et diluée), au quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 4,7 millions \$, ou une perte nette par action de 0,11 \$ (de base et diluée), au troisième trimestre de l'exercice 2022.

La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 0,8 million \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2022, comparativement au BAIIA ajusté¹ de 0,7 million \$ enregistré au troisième trimestre de l'exercice 2022.

- Troisième trimestre terminé le 31 décembre 2021: Les revenus pour le troisième trimestre de l'exercice 2022 ont totalisé 30,7 millions \$, comparativement à 25,1 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2022, soit une augmentation de 5,6 millions \$, ou 22,2 %, essentiellement attribuable aux revenus de Periscope pour un mois, qui ont totalisé 7,7 millions \$ et qui ont été touchés par une diminution des revenus de 1,0 million \$ en raison d'un ajustement de la juste valeur à la date d'acquisition des revenus différés à la date de clôture de la transaction de Periscope.

Le coût des services a totalisé 13,5 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 10,8 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2022, soit une hausse de 2,6 millions \$, qui s'explique surtout par l'augmentation des charges salariales et connexes de 1,7 million \$ et par l'augmentation des coûts liés à l'hébergement et des honoraires professionnels de 0,7 million \$ et de 0,4 million \$, respectivement.



Les charges d'exploitation ont diminué de 0,4 million \$ au cours du troisième trimestre de l'exercice 2022 par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2022. La diminution est principalement attribuable aux frais connexes à l'acquisition de Periscope, qui se sont élevés à 4,6 millions \$.

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 5,5 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 8,8 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2022.

La perte nette s'est établie à 4,7 millions \$, ou une perte nette par action (de base et diluée) de 0,11 \$, pour le troisième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 6,3 millions \$, ou une perte nette par action (de base et diluée) de 0,19 \$, pour le deuxième trimestre de l'exercice 2022.

La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 0,7 million \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte de BAIIA ajusté¹ de 0,4 million \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2022.

- Deuxième trimestre terminé le 30 septembre 2021 : Les revenus pour le deuxième trimestre de l'exercice 2022 ont totalisé 25,1 millions \$, comparativement à 22,6 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2022, soit une augmentation de 2,5 millions \$, ou 11,1 %, essentiellement attribuable aux revenus de Periscope pour un mois, qui ont totalisé 2,4 millions \$ et qui ont été touchés par une diminution de 1,0 million \$ en raison d'un ajustement de la juste valeur à la date d'acquisition des revenus différés à la date de clôture de la transaction de Periscope.

Le coût des services a totalisé 10,8 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 9,3 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2022, soit une augmentation de 1,5 million \$, qui s'explique surtout par l'augmentation des charges salariales et connexes de 0,6 million \$ et par l'augmentation des coûts liés à l'hébergement et des coûts des services professionnels de 0,4 million \$ et de 0,3 million \$, respectivement.

Les charges d'exploitation ont augmenté de 5,6 millions \$ au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2022 par rapport au premier trimestre de l'exercice 2022. L'augmentation est principalement attribuable aux frais connexes à l'acquisition de Periscope, qui se sont élevés à 4,6 millions \$.

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 8,8 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 4,3 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2022.

La perte nette s'est chiffrée à 6,3 millions \$, ou une perte nette par action de 0,19 \$ (de base et diluée), pour le deuxième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 4,3 millions \$, ou une perte nette par action de 0,15 \$ (de base et diluée), pour le premier trimestre de l'exercice 2022.

La perte de BAIIA ajusté¹ s'est chiffrée à 0,4 million \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte de BAIIA ajusté¹ de 1,5 million \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2022.



- Premier trimestre terminé le 30 juin 2021 : Les revenus pour le premier trimestre de l'exercice 2022 ont totalisé 22,6 millions \$, comparativement à 22,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, soit une augmentation de 0,6 million \$, ou 2,5 %.

Le coût des services a totalisé 9,3 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2022, comparativement à 8,6 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021, soit une augmentation de 0,8 million \$, qui s'explique surtout par l'augmentation de 0,4 million \$ des charges salariales et connexes et par les coûts des services professionnels, qui ont augmenté de 0,3 million \$ principalement en raison des coûts de mise en œuvre pour soutenir les déploiements pour les nouveaux clients.

Les charges d'exploitation ont augmenté de 0,8 million \$ au cours du premier trimestre de l'exercice 2022 par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021. L'augmentation est principalement attribuable à la baisse des crédits d'impôt pour la recherche et le développement et pour le développement des affaires électroniques, ainsi qu'à la baisse des logiciels développés à l'interne inscrits à l'actif, au cours du premier trimestre de l'exercice 2022 par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2021.

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 4,3 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte d'exploitation de 3,3 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021.

La perte nette s'est chiffrée à 4,3 millions \$, ou une perte nette par action de 0,15 \$ (de base et diluée), pour le premier trimestre de l'exercice 2022, comparativement à une perte nette de 2,9 millions \$, ou une perte nette par action de 0,12 \$ (de base et diluée), pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021.

La perte de BAIIA ajusté s'est chiffrée à 1,5 million \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2022, comparativement à un BAIIA ajusté¹ de 0,2 million \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. Le BAIIA ajusté¹ a diminué séquentiellement en raison de la hausse des investissements essentiels dans les activités, les ventes et la commercialisation, la recherche et le développement et les services professionnels pour soutenir la Société dans le cadre de la mise en œuvre d'initiatives stratégiques, du plan de transformation et d'importants contrats de déploiement.

Trimestres de l'exercice 2021

- Quatrième trimestre terminé le 31 mars 2021 : Les revenus pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021 ont totalisé 22,0 millions \$, comparativement à 21,4 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2021, soit une hausse de 0,6 million \$, ou 2,9 %. Les revenus tirés de la plateforme de commerce unifié ont augmenté de 0,2 million \$, principalement en raison des mises en œuvre pour des clients, et de 0,3 million \$ en ce qui concerne l'approvisionnement électronique, particulièrement pour la solution américaine BidNet, principalement en raison de l'incidence des nouvelles agences ayant rejoint la plateforme au cours de l'exercice 2021, ce qui a donné lieu à une hausse des revenus tirés de l'approvisionnement électronique provenant des vendeurs.

La perte d'exploitation s'est chiffrée à 3,3 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021, comparativement à une perte d'exploitation de 2,7 millions \$ au troisième trimestre, soit une augmentation de 0,6 million \$.



Le coût des services et les charges d'exploitation ont ensemble augmenté de 1,2 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2021 par rapport au troisième trimestre. Les frais généraux et frais d'administration sont demeurés séquentiellement inchangés, tandis que les frais de vente et de commercialisation ont augmenté séquentiellement de 1,0 million \$, en raison de l'augmentation de l'effectif de vente et des activités publicitaires et promotionnelles en vue de stimuler la croissance des revenus. Les frais liés à la technologie ont diminué de 0,5 million \$, puisque les coûts ont été contrebalancés en partie par une augmentation des crédits d'impôt pour la recherche et le développement et pour le développement des affaires électroniques et des logiciels développés à l'interne inscrits à l'actif, par une diminution de la charge d'amortissement et par des subventions fédérales de 0,3 million \$ reçues dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

En tenant compte des éléments mentionnés ci-dessus, le BAIIA ajusté¹ a totalisé 0,2 million \$ au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2021, comparativement à 1,0 million \$ au troisième trimestre de l'exercice 2021.

La perte nette est demeurée séquentiellement inchangée par rapport au troisième trimestre, à 2,9 millions \$. La perte nette par action pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021 s'est chiffrée à 0,12 \$ par action (de base et diluée), comparativement à 0,14 \$ par action (de base et diluée) pour le troisième trimestre de l'exercice 2021.

Au cours du quatrième trimestre, 5,5 millions d'actions du trésor (4,9 millions au troisième trimestre de l'exercice 2021) ont été émises principalement dans le cadre d'un placement par voie de prise ferme, ce qui a fait passer le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au 31 mars 2021 à 1,0 million, comparativement à 2,9 millions d'actions au 31 décembre 2020.

- Troisième trimestre terminé le 31 décembre 2020 : En comparant avec le deuxième trimestre de l'exercice 2021 terminé le 30 septembre 2020, les revenus ont augmenté de 0,7 million \$ principalement en raison de l'augmentation des revenus de BidNet et Orchestra pour un montant total de 0,6 million \$.

Les charges d'exploitation ont augmenté de 3,3 millions \$ au cours du troisième trimestre de l'exercice 2021 par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2021. Cette hausse s'explique par l'augmentation des coûts liés à la main-d'œuvre au montant de 2,5 millions \$ incluant 0,8 million \$ en indemnités de fin de contrat de travail ainsi qu'en raison d'un montant inférieur de 0,6 million \$ de subventions fédérales dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

Toujours au cours du troisième trimestre de l'exercice 2021, les coûts de services professionnels ont augmenté d'un montant de 0,4 million \$ principalement en raison des coûts de transaction encourus pour l'acquisition de Vendor Registry.

En tenant compte des éléments mentionnés ci-dessus, le BAIIA ajusté¹ a totalisé 1,0 million \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2021, comparativement à 2,5 millions \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2021. La perte d'exploitation a totalisé 2,7 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2021 comparée à une perte de 0,1 million \$ au cours du deuxième trimestre terminé le 30 septembre 2020.

La perte nette pour le troisième trimestre de l'exercice 2021 a totalisé 2,9 millions \$ comparé à une perte nette de 0,6 million \$ pour le deuxième trimestre terminé le 30 septembre 2020.



- Deuxième trimestre terminé le 30 septembre 2020 : En comparant avec le premier trimestre de l'exercice 2021 terminé le 30 juin 2020, les revenus ont augmenté de 0,2 million \$ principalement en raison de l'augmentation des revenus de BidNet et de k-eCommerce pour un montant total de 0,4 million \$. Ces augmentations ont été en partie contrebalancées par une baisse de 0,1 million \$ dans les revenus de Orchestra.

Les charges d'exploitation ont diminué de 0,4 million \$ au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2021 par rapport au premier trimestre de l'exercice 2021. La baisse au niveau des charges d'exploitation est principalement reliée à l'inscription de subventions fédérales dans le contexte de la COVID-19 pour un montant additionnel net de 0,8 million \$, net de la réduction des crédits d'impôt de 0,2 million \$ au cours du deuxième trimestre.

Toujours au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2021, les coûts de services professionnels ont augmenté d'un montant de 0,5 million \$, en raison de l'augmentation du volume d'activités de certaines filiales.

En tenant compte des éléments mentionnés ci-dessus, le BAIIA ajusté¹ a progressé de 0,4 million \$ pour atteindre 2,5 millions \$ alors que la perte d'exploitation a totalisé 0,1 million \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2021 comparée à une perte de 0,7 million \$ au cours du premier trimestre terminé le 30 juin 2020.

La perte nette pour le deuxième trimestre de l'exercice 2021 a totalisé 0,6 million \$ comparativement à une perte nette de 1,2 million \$ pour le premier trimestre terminé le 30 juin 2020.

- Premier trimestre terminé le 30 juin 2020 : En comparant avec le quatrième trimestre de l'exercice 2020 terminé le 31 mars 2020, les revenus ont augmenté de 1,6 million \$ principalement en raison de l'accroissement de l'utilisation de la plateforme Orchestra dans le contexte de la pandémie de COVID-19 pour un montant additionnel de 1,6 million \$. L'augmentation des revenus de BidNet, ASC et k-eCommerce d'un montant total de 0,2 million \$ a été annulée par la diminution des revenus de Carrus et InterTrade totalisant 0,3 million \$.

Les charges d'exploitation ont progressé de 0,3 million \$ au cours du premier trimestre de l'exercice 2021 en raison du coût des services plus élevé de 0,8 million \$ principalement en lien avec un volume d'activité plus élevé sur les plateformes de la Société, de coûts de services professionnels additionnels au niveau des frais d'administration de 0,2 million \$ et d'une provision pour créances douteuses pour un montant de 0,2 million \$. Les frais liés à la technologie ont quant à eux diminué de 0,4 million \$ principalement relié à des montants de crédits d'impôt additionnels en comparaison avec le trimestre terminé le 31 mars 2020.

Toujours au cours de ce premier trimestre, la Société a inscrit un montant de 0,5 million \$ à titre de subvention fédérale dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

En tenant compte des éléments mentionnés ci-dessus, le BAIIA ajusté¹ a progressé de 1,4 million \$ pour atteindre 2,1 millions \$ alors que la perte d'exploitation a totalisé 0,7 million \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2021 comparée à une perte nette de 2,2 millions \$ au cours du quatrième trimestre terminé le 31 mars 2020.



La perte nette pour le premier trimestre de l'exercice 2021 a totalisé 1,2 million \$ comparativement à une perte nette de 6,8 millions \$ pour le trimestre terminé le 31 mars 2020. Au cours du trimestre terminé le 31 mars 2020, la Société avait inscrit une charge de dépréciation d'actifs non monétaire nette d'impôts de 5,3 millions \$ reliée aux plateformes grand public Jobboom et Réseau Contact.

Situation de trésorerie et sources de financement

L'objectif de la Société en matière de gestion du capital est de s'assurer qu'elle dispose de liquidités suffisantes pour poursuivre sa stratégie de croissance interne, pour effectuer des acquisitions ciblées et pour procurer à ses actionnaires un rendement adéquat sur le capital investi.

Selon les projections actuelles, la Société dispose de sources de financement suffisantes pour maintenir sa capacité à répondre aux besoins en fonds de roulement, pour soutenir la croissance prévue de la Société, pour financer les activités inscrites dans son plan d'affaires et pour maintenir un niveau approprié de dépenses d'investissement.

Au besoin, la Société peut emprunter des montants sur sa facilité de crédit renouvelable (se reporter à la section sur la convention de crédit dans la rubrique « Activités de financement ») ou émettre de nouvelles actions pour financer ses besoins additionnels en trésorerie et des acquisitions d'entreprises.

Au 31 mars 2022, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société se chiffraient à 6,0 millions \$ (excluant la trésorerie détenue pour le bénéfice de tierces parties).

Sommaire des tableaux consolidés des flux de trésorerie

	Pour les exercices terminés les 31 mars	
	2022	2021
	\$	\$
<i>En milliers de dollars canadiens</i>		
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles	263	1 161
(Sorties) entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(233 293)	(10 950)
(Sorties) entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	148 636	106 869
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie pour les périodes	(84 394)	97 080
Incidence des variations des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	141	(1 474)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début des périodes	110 782	15 176
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin des périodes	26 529	110 782
La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les éléments suivants des états de la situation financière :		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5 985	109 637
Trésorerie détenue pour le bénéfice de tierces parties	20 544	1 145



Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Au cours de l'exercice 2022, les entrées nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles se sont établies à 0,3 million \$, comparativement à 1,2 million \$ au cours de l'exercice 2021. Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles ont subi l'incidence des entrées de trésorerie liées aux autres créditeurs qui se rapporte aux services d'entiercement fournis par la Société de 19,4 millions \$ à l'exercice 2022 et de 0,3 million \$ à l'exercice 2021. Se reporter aux notes 3, 10 et 23 des états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices terminés les 31 mars 2022 et 2021.

Activités d'investissement

Pour l'exercice 2022, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 233,3 millions \$, ce qui comprend un montant de 227,4 millions \$ en trésorerie versé pour l'acquisition de Periscope, comparativement à 11,0 millions \$ pour l'exercice 2021, ce qui comprenait un montant de 6,9 millions \$ en trésorerie versé pour l'acquisition de Vendor Registry. Les sorties de trésorerie liées à l'acquisition de matériel et d'actifs incorporels ont totalisé 5,3 millions \$, contre 4,1 millions \$ pour l'exercice 2021. Pour l'exercice 2022, l'utilisation de la trésorerie comprend un paiement de 0,5 million \$ au titre de la contrepartie conditionnelle du prix d'achat payé au quatrième trimestre de l'exercice 2022.

Activités de financement

Les entrées de trésorerie liées aux activités de financement de la Société se sont chiffrées à 148,6 millions \$ pour l'exercice 2022, comparativement à des entrées de trésorerie de 106,9 millions \$ pour l'exercice 2021.

Au cours de l'exercice 2022, l'augmentation nette de la dette à long terme s'est chiffrée à 38,4 millions \$, comparativement à un remboursement net de 25,5 millions \$ pour l'exercice 2021. Au cours de l'exercice 2022, la Société a reçu le produit brut de l'émission d'actions ordinaires dans le cadre d'un placement par voie de prise ferme de 63,0 millions \$, déduction faite des coûts d'émission, ainsi que le produit brut de l'émission d'un placement privé de 51,2 millions \$ par deux investisseurs, déduction faite des coûts d'émission. Les deux transactions ont été conclues le 31 août 2021. Pour l'exercice 2021, les entrées de trésorerie provenant des activités de financement ont pour l'essentiel découlé du produit net de l'émission d'actions ordinaires dans le cadre des placements par voie de prise ferme conclus le 21 mai 2020, le 6 novembre 2020 et le 15 mars 2021, qui a totalisé 134,3 millions \$, déduction faite des coûts d'émission.

Aucun dividende n'a été versé au cours des exercices 2022 et 2021. La politique actuelle de la Société consiste à gérer la dette à long terme et à réinvestir la trésorerie excédentaire dans le cadre de la stratégie d'affaires visant à stimuler le développement de produits par la Société et à permettre à celle-ci d'atteindre ses objectifs en matière de croissance opérationnelle.



Dettes à long terme

Le 31 août 2021, la Société et Tim USA Inc., une filiale en propriété exclusive de la Société, ont conclu une nouvelle convention de crédit (la « Convention de crédit ») avec une institution financière canadienne en vertu de laquelle le prêteur a fourni une facilité de crédit renouvelable garantie de trois ans (la « facilité de crédit renouvelable ») d'un montant maximal de 50 millions \$ comprenant une disposition accordéon allant jusqu'à 20 millions \$ sous réserve de l'approbation du prêteur, ainsi qu'une facilité de crédit non renouvelable (la « facilité de crédit à terme ») d'un montant maximal de 16 millions \$ US. La Convention de crédit expire le 31 août 2024, et tout montant impayé est dû en totalité à l'échéance.

Facilité de crédit renouvelable

Le montant maximal disponible en vertu de la facilité de crédit renouvelable est calculé mensuellement à l'aide d'un pourcentage du solde des créances clients admissibles (tel qu'il est défini dans la Convention de crédit) et d'un multiple des revenus mensuels récurrents de la Société (tel qu'il est défini dans la Convention de crédit), jusqu'à un montant maximal de 50 millions \$. Au 31 mars 2022, la base d'emprunt maximale en vertu de la facilité de crédit renouvelable était de 50 millions \$.

Les emprunts en vertu de la facilité de crédit renouvelable peuvent être contractés selon les options suivantes : i) emprunts au taux préférentiel; ii) emprunts en dollars américains au taux de base; iii) acceptations bancaires; iv) emprunts au taux LIBOR; et v) lettres de crédit, pour un montant maximal de 5 millions \$ et pour une échéance maximale de un an.

Les emprunts en vertu de la facilité de crédit renouvelable portent intérêt à des taux qui varient en fonction des diverses options plus une marge applicable selon le taux d'utilisation de la facilité de crédit renouvelable. De plus, à partir du 31 août 2021, la portion non utilisée de la facilité de crédit renouvelable portera intérêt à un taux de 0,35 % à 0,45 % à titre de commission d'attente.

Facilité de crédit à terme

La facilité de crédit à terme de 16 millions \$ US est disponible sous forme d'un emprunt unique à la date de clôture de l'acquisition de Periscope. Au 31 mars 2022, le montant disponible aux termes de la facilité de crédit à terme avait été entièrement prélevé.

Les emprunts en vertu de la facilité de crédit à terme peuvent être contractés selon les options suivantes : i) emprunts au taux préférentiel; ii) emprunts en dollars américains au taux de base; iii) acceptations bancaires; et iv) emprunts au taux LIBOR.

La facilité de crédit à terme porte intérêt à un taux fondé sur le taux préférentiel de base américain, plus une marge applicable de 2,25 %, ou sur le taux des acceptations bancaires et le taux LIBOR, plus une marge applicable de 3,50 %.

La facilité de crédit à terme est remboursable par des paiements mensuels consécutifs égaux basés sur un amortissement de 10 % par année à partir du 30 septembre 2022.

Au 31 mars 2022, un montant de 18,0 millions \$ avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens, et un montant de 12,4 millions \$ CA (10,0 millions \$ US) avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable en dollars américains. Au 31 mars 2022, le montant prélevé sur la facilité de crédit à terme en dollars américains s'élevait à 20,0 millions \$ CA (16,0 millions \$ US).



Toutes les obligations quant à la Convention de crédit sont garanties par une sûreté de premier rang sur substantiellement tous les actifs consolidés, corporels et incorporels, présents et futurs, de la Société pendant la durée de la Convention de crédit.

La Convention de crédit contient certaines clauses restrictives financières d'usage pour des emprunts de cette nature, y compris certaines limitations concernant les montants des investissements, les acquisitions, les cessions ou la vente d'actifs ou de participations dans des filiales, la dette, les dépenses d'investissement et les distributions. Au 31 mars 2022, la Société respectait les ratios financiers et les clauses restrictives prescrits de la Convention de crédit.

Frais de financement reportés

Les frais de financement reportés, d'un montant de 1,1 million \$, se composent des frais juridiques, des honoraires de consultation, des frais de dépôt réglementaire et autres charges de financement qui ont été encourus dans le cadre la Convention de crédit. Ces coûts sont amortis sur la durée de la Convention de crédit. La tranche non amortie des frais de financement reportés s'élevait à 0,7 million \$ au 31 mars 2022.

Ancienne convention de crédit

Tous les montants dus en vertu de l'ancienne convention de crédit conclue le 14 octobre 2020 ont été remboursés le 31 août 2021, ce qui comprend le remboursement de l'emprunt à terme de 1,5 million \$ et des intérêts courus.

Situation financière

La Société est en mesure de respecter ses obligations financières à mesure qu'elles arrivent à échéance. Au 31 mars 2022, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société se chiffraient à 6,0 millions \$, excluant la trésorerie détenue pour le bénéfice de tierces parties (109,6 millions \$ au 31 mars 2021). La diminution de la trésorerie par rapport au 31 mars 2021 est principalement attribuable à la tranche en trésorerie de la contrepartie versée pour l'acquisition de Periscope, le 31 août 2021.

Au 31 mars 2022, le total de l'actif s'élevait à 464,9 millions \$, comparativement à 276,4 millions \$ au 31 mars 2021, et le total du passif s'élevait à 145,9 millions \$ au 31 mars 2022, contre 51,8 millions \$ au 31 mars 2021. La variation du total de l'actif et du total du passif entre le 31 mars 2021 et le 31 mars 2022 découle essentiellement des actifs nets acquis et des passifs nets repris dans le cadre de l'acquisition de Periscope, ainsi que de l'augmentation du total du passif lié aux emprunts sur la dette à long terme visant à financer en partie la contrepartie d'achat pour l'acquisition de Periscope.



Le tableau suivant présente les principales informations tirées des états consolidés de la situation financière.

Principales informations tirées des états consolidés de la situation financière

	31 mars 2022	31 mars 2021
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5 985	109 637
Trésorerie détenue pour le bénéfice de tierces parties	20 544	1 145
Créances clients et autres débiteurs	11 935	8 922
Débiteurs non facturés	15 940	1 680
Crédits d'impôt à recevoir	13 585	9 653
Actifs au titre des instruments financiers dérivés	22	645
Actifs incorporels d'acquisition	91 907	12 335
Goodwill	273 397	101 029
Autres	31 536	31 354
Total de l'actif	464 851	276 400
Comptes créditeurs et charges à payer	21 193	12 212
Autres créditeurs	20 544	1 145
Revenus différés	30 797	20 310
Dette à long terme	49 762	1 500
Obligations locatives	9 752	10 522
Autres	13 862	6 144
Total du passif	145 910	51 833
Capitaux propres	318 941	224 567

Les principales variations des états consolidés de la situation financière de la Société entre le 31 mars 2022 et le 31 mars 2021 sont expliquées ci-dessous :

- La trésorerie et les équivalents de trésorerie (excluant la trésorerie détenue pour le bénéfice de tierces parties) totalisaient 6,0 millions \$ au 31 mars 2022, contre 109,6 millions \$ au 31 mars 2021. L'utilisation de la trésorerie est principalement liée à la tranche en trésorerie de la contrepartie versée pour l'acquisition de Periscope, le 31 août 2021. Se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » pour en savoir davantage.
- Les créances clients et autres débiteurs se chiffraient à 11,9 millions \$ au 31 mars 2022, en hausse de 3,0 millions \$, comparativement à 8,9 millions \$ au 31 mars 2021. Cette augmentation est principalement attribuable à l'ajout des créances clients et autres débiteurs de Periscope totalisant 4,5 millions \$, contrebalancé en partie par la baisse des créances d'ASC et d'Orchestra totalisant 1,7 million \$ pour l'exercice 2022.
- Les débiteurs non facturés totalisaient 15,9 millions \$ au 31 mars 2022, comparativement à 1,7 million \$ au 31 mars 2021, et ils se rapportaient principalement aux activités de Periscope. La Société a recours à des accords qui reposent sur le modèle des frais transactionnels pour certains de ses clients d'approvisionnement électronique qui sont des gouvernements, en vertu desquels les revenus sont fondés sur la valeur totale du contrat, qui représente le total des frais de commodité qui devraient être perçus. Pour en savoir davantage sur le modèle des frais transactionnels, se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes » et à la note 3 des états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices terminés les 31 mars 2022 et 2021.



- Les crédits d'impôt à recevoir, y compris les crédits d'impôt à recevoir pour la recherche et le développement et pour le développement des affaires électroniques, s'élevaient à 13,6 millions \$ au 31 mars 2022, contre 9,7 millions \$ au 31 mars 2021. Cette augmentation est liée à la comptabilisation de crédits additionnels pour l'exercice 2022, tandis que les crédits d'impôt à recevoir liés à l'exercice précédent n'ont pas été entièrement recouverts en raison des retards de traitement par le gouvernement en raison de la COVID-19.
- Les actifs incorporels d'acquisition totalisaient 91,9 millions \$ au 31 mars 2022, comparativement à 12,3 millions \$ au 31 mars 2021. Cette augmentation découle pour l'essentiel de l'ajout d'actifs incorporels liés à Periscope, qui totalisaient 88,5 millions \$ au 31 mars 2022.
- Le goodwill totalisait 273,4 millions \$ au 31 mars 2022, comparativement à 101,0 millions \$ au 31 mars 2021, et la hausse de 174,6 millions \$ est attribuable à l'acquisition de Periscope.
- Les comptes créditeurs et charges à payer se chiffraient à 21,2 millions \$; il s'agit d'une augmentation de 9,0 millions \$ par rapport à 12,2 millions \$ au 31 mars 2021, qui se rapporte essentiellement aux passifs additionnels relatifs aux dettes fournisseurs liés aux activités de Periscope, qui totalisent 8,1 millions \$.
- Les revenus différés totalisaient 30,8 millions \$ au 31 mars 2022, comparativement à 20,3 millions \$ au 31 mars 2021. L'augmentation est surtout due à l'ajout des revenus différés liés aux activités de Periscope, qui s'élevaient à 7,5 millions \$.
- Les obligations locatives se chiffraient à 9,7 millions \$ au 31 mars 2022, comparativement à 10,5 millions \$ au 31 mars 2021. Les entrées d'obligations locatives liées aux actifs au titre de droits d'utilisation au cours de l'exercice 2022 se sont chiffrées à 1,5 million \$, montant contrebalancé par la charge d'amortissement de 2,0 millions \$.
- La dette à long terme s'élevait à 49,8 millions \$ au 31 mars 2022, comparativement à 1,5 million \$ au 31 mars 2021. Pour financer l'acquisition de Periscope, la Société a utilisé la dette à long terme disponible en vertu d'une nouvelle convention de crédit datée du 31 août 2021, qui comprend une facilité de crédit renouvelable et un emprunt à terme. Les emprunts de 1,5 million \$ contractés en vertu de l'ancienne convention de crédit datée du 14 octobre 2020 ont été remboursés le 31 août 2021. (Se reporter à la rubrique « Dette à long terme ».)
- Les capitaux propres totalisaient 318,9 millions \$ au 31 mars 2022, contre 224,6 millions \$ au 31 mars 2021.



Engagements et obligations contractuels

Le tableau suivant présente les obligations contractuelles incluant les passifs relatifs aux instruments financiers et autres engagements contractuels liés aux flux de trésorerie de la Société au 31 mars 2022.

	Valeur comptable	Moins de 1 an	Plus de 1 an à moins de 5 ans	Plus de 5 ans	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Comptes créditeurs et charges à payer	21 193	21 193	–	–	21 193
Autres créditeurs	20 544	20 544	–	–	20 544
Contrepartie conditionnelle du prix d'achat	729	49	684	–	733
Dette à long terme ^{i), ii)}	50 490	2 886	50 749	–	53 635
Obligations locatives ⁱⁱⁱ⁾	9 752	2 317	5 834	2 717	10 868
	102 708	46 989	57 267	2 717	106 973

1. La valeur comptable exclut les frais de financement reportés.
2. Les engagements contractuels liés aux flux de trésorerie excluent les frais de financement reportés et comprennent le paiement de capital et d'intérêts.
3. Comprend le paiement du capital et des intérêts.

Instruments financiers dérivés

Dans le cours normal des activités, la Société est exposée à certains risques financiers. Elle utilise des instruments financiers dérivés pour gérer son exposition aux risques, et non à des fins spéculatives. La nature, l'ampleur et la gestion des risques découlant des instruments financiers sont décrites à la note 25 des états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices terminés les 31 mars 2022 et 2021.

	31 mars 2022	31 mars 2021
	\$	\$
<i>En milliers de dollars canadiens</i>		
Valeur nominale (en \$ US)	4 875	9 300
Taux de change moyen pondéré (\$ US/\$ CA)	1,2553	1,3261
Dates d'échéance (exercices)	2023	2022-2023

Au 31 mars 2022, la Société était partie à des contrats de change à terme ouverts d'une valeur nominale de 4,9 millions \$ US, à un taux de change moyen pondéré (\$ US – \$ CA) de 1,2553, et assortis de dates d'échéance contractuelles en 2023. Au 31 mars 2021, la Société était partie à des contrats de change à terme ouverts d'une valeur nominale de 9,3 millions \$ US, à un taux de change moyen pondéré de 1,3261, et assortis de dates d'échéance contractuelles tombant entre les exercices 2022 et 2023.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2022, la nature des risques découlant des instruments financiers, la gestion connexe des risques et le classement des instruments financiers n'ont fait l'objet d'aucune modification importante. De plus, aucun changement n'a été apporté à la méthode utilisée pour déterminer la juste valeur des instruments financiers évalués à la juste valeur dans les états consolidés de la situation financière de la Société pour les exercices 2022 et 2021.



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

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.

RISQUE LIÉ À LA CONCENTRATION DES CLIENTS

À la suite de l'acquisition de Periscope, la société tire une tranche importante de ses revenus des services qu'elle fournit à divers États américains et organismes gouvernementaux locaux, un petit nombre desquels qui ont adopté notre modèle de tarification des frais d'opération représente une tranche importante et croissante des revenus consolidés de la société. Nous nous attendons à ce que cette tendance se poursuive dans un avenir prévisible à mesure que la société augmente le nombre d'États américains et d'autres organismes gouvernementaux qui adoptent ce modèle de revenu. Bien que ces clients concluent des ententes à long terme avec la société et qu'une certaine « adhésivité » caractérise la relation, rien ne garantit toutefois que chacun de ces États et autres organismes gouvernementaux américains continuera d'utiliser nos services dans l'avenir ou qu'il continuera de le faire dans la même mesure. Si un important État ou organisme gouvernemental américain devait limiter, réduire ou éliminer les affaires qu'il attribue à la société, celle-ci pourrait ne pas être en mesure de récupérer les revenus perdus par des contrats d'autres États ou organismes gouvernementaux américains ou d'autres clients, et cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

INCERTITUDES LIÉES AU FAIT DE FAIRE AFFAIRE AVEC DES CLIENTS QUI SONT DES GOUVERNEMENTS

À la suite de l'acquisition de Periscope, la société tire une tranche importante de ses revenus des contrats gouvernementaux. Les contrats gouvernementaux peuvent généralement présenter des risques et des défis qui n'existent pas dans les contrats commerciaux privés. Par exemple, la société peut faire l'objet de vérifications et d'enquêtes gouvernementales relativement à ces contrats, être



suspendue ou révoquée à titre d'entrepreneur gouvernemental, encourir des amendes et des sanctions civiles et criminelles et, dans certaines circonstances, voir ses contrats gouvernementaux annulés. Certaines ententes peuvent permettre à un gouvernement de mettre fin sans motif valable et prévoir des limites de responsabilité plus élevées pour certaines pertes. Certains contrats pourraient faire l'objet d'une approbation de financement périodique, de réductions ou de retards qui pourraient avoir une incidence défavorable sur la demande du secteur public pour nos produits et services. Ces événements pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

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

Notre réussite tient aussi 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 qui quitte 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 nos activités, 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 répercussions commerciales et financières considérables sur nous 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.

STRATÉGIE DE CROISSANCE

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 stratégie de croissance et à gérer efficacement notre croissance. De plus, à mesure que notre entreprise prendra de l'expansion, nous devons 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 stratégie de croissance et investissons dans nos activités.

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 synergies anticipées ou autres 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 nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

DESSAISISSEMENT

Nous pourrions chercher à nous dessaisir d'actifs de temps à autre s'ils ne présentent plus de concordance stratégique au sein du portefeuille de la société. Bien que nous cherchions généralement à obtenir les conseils de conseillers financiers, juridiques et fiscaux dans le cadre de tels dessaisissements, rien ne garantit que nous négocierons des arrangements acceptables et que nous n'engagerons pas de coûts imprévus, ne détournerons pas l'attention de la direction des activités courantes, ou ne perdrons pas d'employés clés. Nous ne pouvons pas garantir que nous pouvons réaliser tout dessaisissement que nous poursuivons, ou que nous allons poursuivre, selon des modalités favorables, ni que le produit d'un tel dessaisissement représentera une juste valeur pour les actionnaires de la société. Toute réduction de la taille de notre entreprise en raison d'un dessaisissement pourrait avoir une incidence sur notre souplesse et notre capacité de lever des capitaux dans le futur et pourrait diminuer le cours des actions ordinaires de la société. Les actionnaires de la société pourraient n'avoir aucun droit d'évaluer le bien-fondé ou les risques de tout dessaisissement futur entrepris par la société, sauf selon ce qui est requis par les lois et règlements applicables.



CYBER-SÉCURITÉ

Dans le cours normal de nos activités, nous recueillons, stockons, 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 coûts de réparation importants 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 nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

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 victimes 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.

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.

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.

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.

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.

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 limitions 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.



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

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 détectons 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.



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.

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 affaire 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;



- les actes ou menaces de guerre ou de terrorisme (comme le conflit militaire entre la Russie et l'Ukraine); 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.

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.

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.

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.

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.

PANDÉMIE DE COVID-19

L'incertitude demeure quant à la gravité, à l'ampleur et à la durée de la pandémie de COVID-19, y compris l'émergence de souches variantes comme Omicron et Delta. La pandémie de COVID 19 a poussé les gouvernements dans le monde entier à prendre des mesures d'urgence 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 des 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 nos activités, 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 nos activités, 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 rétrofacturations. Chacun de ces événements pourrait entraîner des risques et de l'incertitude, ou y contribuer, et pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, 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 de COVID-19 et cette volatilité pourrait continuer, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos titres.

Risques liés à l'acquisition de Periscope

MODÈLE DE TARIFICATION DES FRAIS D'OPÉRATION (MODÈLE TRX)

La société utilise une convention relative au modèle TRX avec certains de ses clients gouvernementaux en approvisionnement électronique. Aux termes de la convention relative au modèle TRX, la société tire des revenus des frais d'opération : elle fournit des logiciels-services (SaaS) et des services professionnels aux clients. Aux termes de la convention relative au modèle TRX et conformément aux normes internationales d'information financière (IFRS) en vertu desquelles la



société prépare ses états financiers, les revenus de la société sont fondés sur la valeur totale du contrat (la « VTC »), qui représente le total des frais de commodité devant être perçus. La VTC est une estimation importante fondée sur un pourcentage des dépenses du client (qui sont estimées en fonction des achats historiques de biens et de services et de la croissance estimée de ces achats par le client sur la durée du contrat) sur des biens et services admissibles pendant la durée du contrat.

Les revenus comptabilisés fondés sur la VTC comportent un jugement de la direction et des hypothèses importantes, notamment la détermination de la durée du contrat, l'estimation du montant et du calendrier des dépenses des organismes gouvernementaux pour des biens et services admissibles sur lesquelles les frais de commodité sont estimés pour toute la durée du contrat, les dépenses réelles déclarées ainsi que la possibilité d'encaissement des frais de commodité auprès des fournisseurs. De plus, après la détermination initiale de la VTC au moment de la conclusion du contrat, la VTC peut changer pour diverses raisons, y compris par suite de la résiliation par un gouvernement client de son contrat sans motif valable. Voir la rubrique « Incertitudes liées au fait de faire affaire avec des clients qui sont des gouvernements ». Compte tenu de ce qui précède, et étant donné que la VTC, les hypothèses clés sous-jacentes et la progression de l'achèvement des obligations d'exécution et la possibilité d'encaissement des frais de commodité en vertu des modalités des contrats conclus avec les clients sont réévaluées à la fin de chaque période de présentation de l'information financière, nous pourrions, dans certaines circonstances, devoir appliquer des changements à la VTC, lesquels changements pourraient entraîner la reconnaissance de revenus supplémentaires ou une réduction des revenus antérieurement comptabilisés. Toute telle réduction des revenus comptabilisés antérieurement pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Pour de plus amples renseignements sur le modèle de tarification des frais d'opération (modèle TRX), y compris la convention relative au modèle TRX utilisée par la Société, se reporter à la note 3 des états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices terminés le 31 mars 2022 et le 31 mars 2021 et disponibles sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

INCAPACITÉ ÉVENTUELLE DE RÉALISER LES AVANTAGES ATTENDUS DE L'ACQUISITION DE PERISCOPE

La société estime que l'acquisition de Periscope offrira certains avantages à la société. La réalisation des avantages de l'acquisition de Periscope dépend en partie de la capacité de la société à regrouper les fonctions et à intégrer les activités, les procédures et le personnel en temps opportun et de façon efficace, ainsi que de la capacité de mdf commerce de concrétiser les occasions découlant du regroupement de l'entreprise et des activités de Periscope avec celles de la société. Divers facteurs, notamment les facteurs de risque énoncés dans la présente notice annuelle, peuvent également avoir une incidence défavorable sur la probabilité que la société réalise les avantages prévus et les synergies quant aux économies de coût et quant aux revenus prévus de l'acquisition de Periscope, notamment dans les délais prévus par la société. De plus, même si mdf commerce intègre avec succès l'entreprise et les activités de Periscope, tous les avantages que la société prévoit tirer de cette intégration pourraient ne pas se concrétiser ou se concrétiser en dehors des délais prévus. En outre, même si la société prévoit continuer d'engager certaines dépenses, il est difficile de les estimer avec exactitude et elles pourraient être supérieures aux estimations actuelles. Par conséquent, les avantages de l'acquisition de Periscope peuvent être contrebalancés par des coûts imprévus



engagés ou des retards dans l'intégration de Periscope, ce qui pourrait rendre inexactes les hypothèses financières et opérationnelles de la société à l'égard de l'acquisition de Periscope.

INTÉGRATION DE L'ENTREPRISE DE PERISCOPE

L'intégration de l'entreprise de Periscope aux activités de la société est actuellement en cours. Bien que la société estime que les activités de Periscope et de mdf commerce peuvent continuer d'être intégrées avec succès, rien ne garantit que ce sera le cas. mdf commerce pourrait se heurter à des obstacles dans sa capacité de poursuivre la mise en œuvre de sa stratégie d'intégration. La poursuite du processus d'intégration peut également nécessiter une attention considérable de la part de la direction de la société et détourner son attention et ses ressources d'autres occasions stratégiques et questions opérationnelles. L'intégration continue réussie de l'acquisition de Periscope exigera également la collaboration continue entre les employés de la société et ceux de Periscope.

La performance financière future de la société tient en partie à sa capacité à continuer de regrouper efficacement les activités de Periscope à ses activités et à réaliser des économies de coûts et d'autres synergies prévues.

POSSIBLES COÛTS OU PASSIFS NON DIVULGUÉS LIÉS À L'ACQUISITION DE PERISCOPE

Dans le cadre de l'acquisition de Periscope, il peut y avoir des éléments de passif que la société n'a pas découverts ou n'a pas été en mesure de quantifier dans le cadre du contrôle préalable effectué avant la clôture de l'acquisition de Periscope et qui pourraient avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société.

Risques propres à la propriété de nos titres

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 ».

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.

RISQUES DE LIQUIDITÉ ET DE FINANCEMENT

Notre stratégie de croissance exige 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.

Mesures financières non conformes aux IFRS et indicateurs de performance clés

Mesures financières non conformes aux IFRS

Les mesures non conformes aux IFRS fournissent aux investisseurs de l'information additionnelle sur notre performance opérationnelle et financière. La Société estime que les mesures non conformes aux IFRS sont des mesures supplémentaires importantes de la performance opérationnelle et financière, car elles mettent en évidence des tendances dans nos activités principales qui pourraient autrement ne pas être apparentes lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières conformes aux IFRS. Les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non conformes aux IFRS pour évaluer des entités, dont beaucoup utilisent des mesures non conformes aux IFRS dans la présentation de leurs résultats. La direction utilise également des mesures non conformes aux IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle et financière d'une période à l'autre aux fins de la préparation des budgets annuels et de l'évaluation de notre capacité à rembourser notre dette, à effectuer nos dépenses d'investissement et à combler nos besoins en fonds de roulement.

Les mesures non conformes aux IFRS ne sont pas reconnues en vertu des IFRS. Elles n'ont pas de signification normalisée en vertu des IFRS et elles pourraient ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Ces mesures non conformes aux IFRS présentent d'importantes limites en tant qu'outils analytiques, et le lecteur ne doit pas les considérer seules ou comme substituts dans l'analyse des résultats de la Société tels qu'ils sont présentés selon les IFRS. En raison de ces limites, nous nous fondons principalement sur nos résultats tels qu'ils sont présentés conformément aux IFRS et utilisons des mesures non conformes aux IFRS uniquement pour fournir de l'information supplémentaire.

Le BAIIA s'entend du résultat (de la perte) avant intérêts, impôts et amortissement (le « BAIIA »). La Société est d'avis que le BAIIA est une mesure significative car il s'agit d'une mesure clé utilisée pour évaluer la performance consolidée. Le BAIIA est une mesure commune à laquelle les investisseurs et les établissements de crédit recourent largement en tant qu'indicateur de performance



opérationnelle d'une société. Le BAIIA ne doit pas être substitué au bénéfice net comme mesure de la performance ni utilisé comme mesure des flux de trésorerie.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté s'entend du résultat net (de la perte nette) avant intérêts, impôts et amortissement (le « BAIIA »), ajusté pour tenir compte du gain (de la perte) de change, du gain (de la perte) sur cession d'une filiale, de la rémunération fondée sur des actions, des frais connexes à l'acquisition, des coûts de restructuration et de la contrepartie conditionnelle du prix d'achat.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2021, la Société a modifié la définition du BAIIA ajusté de manière à ce qu'il tienne compte des frais connexes à l'acquisition et des coûts de restructuration. Les chiffres comparatifs antérieurs au 31 mars 2021 pour le BAIIA ajusté ont été retraités pour que leur présentation soit conforme à celle de la période considérée.

La Société est d'avis que le BAIIA ajusté est une mesure significative car il nous permet d'évaluer notre performance opérationnelle d'une période à l'autre sans tenir compte des variations découlant de l'incidence des éléments indiqués ci-dessus. Les principales activités de la Société sont d'offrir des solutions de type logiciel-service (« SaaS »). Les pertes ou les gains sur cession d'une filiale sont considérés comme se rapportant à des activités non essentielles. La rémunération fondée sur des actions est ajustée au moment du règlement en actions propres nouvellement émises, lorsque les droits sont acquis. Les frais connexes à l'acquisition se rapportent aux honoraires juridiques et autres honoraires professionnels liés aux regroupements d'entreprises qui ne sont pas représentatifs des coûts d'exploitation continus et ne sont pas liés aux activités opérationnelles principales. Les coûts de restructuration se rapportent aux réorganisations d'entreprise, à la suite de regroupements d'entreprises ou d'autres transactions, et ils comprennent les honoraires juridiques, les honoraires professionnels, les indemnités de cessation d'emploi et les autres charges salariales liés à ces réorganisations qui ne sont pas représentatifs des coûts d'exploitation continus et ne sont pas liés aux activités opérationnelles principales. La contrepartie conditionnelle du prix d'achat fait partie de la contrepartie totale de l'achat lors d'un regroupement d'entreprises et elle peut être payable lorsque des conditions prédéterminées sont remplies. Les paiements qui font partie de la contrepartie de l'achat dans le cadre d'un regroupement d'entreprises ne sont pas représentatifs des coûts liés aux activités poursuivies ni des activités principales. La Société est d'avis que le fait d'exclure les frais connexes à l'acquisition, les coûts de restructuration et la contrepartie conditionnelle du prix d'achat aidera aussi les lecteurs des états financiers à mieux comprendre et comparer les résultats d'exploitation de la Société et les tendances sous-jacentes. La Société exclut ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité des résultats financiers d'une période à l'autre et qu'ils pourraient éventuellement fausser l'analyse des tendances en matière de performance des activités ordinaires de la Société. Le fait d'exclure ces éléments ne veut pas nécessairement dire qu'ils sont non récurrents.

La marge du BAIIA ajusté s'entend du BAIIA ajusté divisé par les revenus.

Le résultat net (la perte nette) ajusté se rapporte au résultat (à la perte) ajusté pour tenir compte du gain (de la perte) sur cession d'une filiale et de la dépréciation d'actifs, déduction faite des impôts connexes. Le résultat (la perte) ajusté par action (de base) s'entend du résultat (de la perte) ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de la période. Le résultat (la perte) ajusté par action (dilué) s'entend du résultat (de la perte) ajusté divisé par le nombre moyen pondéré dilué d'actions en circulation au cours de la période. La Société est d'avis que le



résultat (la perte) ajusté et le résultat (la perte) ajusté par action (de base et dilué) sont des mesures significatives, puisqu'ils permettent d'évaluer la performance globale de la Société d'une période à l'autre sans tenir compte des variations découlant de l'incidence des éléments décrits ci-dessus. La Société exclut ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité des résultats financiers d'une période à l'autre et qu'ils pourraient fausser l'analyse des tendances en matière de performance. Le fait d'exclure ces éléments ne veut pas nécessairement dire qu'ils sont non récurrents.

Taux de change constant

Certaines données sur les revenus et variations par rapport à la période précédente sont analysées et présentées selon un taux de change constant et sont calculées en convertissant les revenus de la période correspondante de l'exercice précédent libellés en devises aux taux de change de la période considérée. La Société est d'avis que cette mesure financière non conforme aux IFRS est utile pour comparer sa performance en excluant certains éléments de volatilité.



Le tableau suivant présente un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS avec les mesures conformes aux IFRS les plus comparables.

Rapprochement de la perte nette, du BAIIA et du BAIIA ajusté (perte de BAIIA ajusté)

En milliers de dollars canadiens

	2022					2021				
	Total	T4	T3	T2	T1	Total	T4	T3	T2	T1
	31 mars	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin
	2022	2022	2021	2021	2021	2021	2020	2020	2020	2020
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(23 938)	(8 672)	(4 673)	(6 308)	(4 285)	(7 591)	(2 858)	(2 853)	(643)	(1 237)
(Recouvrement) charge d'impôts	(2 916)	777	(1 496)	(1 371)	(826)	(1 618)	(704)	(625)	(34)	(255)
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels	4 040	1 038	1 083	1 019	900	4 217	1 155	1 121	1 021	922
Amortissement des actifs incorporels d'acquisition	8 102	2 963	2 920	1 337	882	3 815	1 014	885	908	1 006
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	2 195	598	602	506	489	1 735	437	415	419	464
Amortissement des frais de financement reportés	368	84	69	158	57	135	57	58	10	10
Intérêts sur les obligations locatives	386	29	93	173	91	381	91	93	98	99
Intérêts sur la dette à long terme	967	607	211	135	14	536	9	106	166	255
Autres frais financiers	101	(54)	24	131	-	-	-	-	-	-
Revenus d'intérêts	(517)	(7)	-	(343)	(167)	(61)	(50)	(11)	-	-
BAIIA	(11 212)	(2 637)	(1 167)	(4 563)	(2 845)	1 549	(849)	(811)	1 945	1 264
Perte (gain) de change	(285)	286	(1)	(1 397)	827	1 427	171	516	310	430
Rémunération fondée sur des actions	1 072	247	306	319	200	467	124	156	80	107
Coûts de restructuration	3 191	800	1 552	611	228	1 966	723	932	116	195
Frais connexes à l'acquisition	5 257	501	49	4 628	79	337	52	228	-	57
BAIIA ajusté (perte de BAIIA ajusté)	(1 977)	(803)	739	(402)	(1 511)	5 746	221	1 021	2 451	2 053

Rapprochement de la perte nette et de la perte nette ajustée

En milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action

	2022					2021				
	Total	T4	T3	T2	T1	Total	T4	T3	T2	T1
	31 mars	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin
	2022	2022	2021	2021	2021	2021	2020	2020	2020	2020
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(23 938)	(8 672)	(4 673)	(6 308)	(4 285)	(7 591)	(2 858)	(2 853)	(643)	(1 237)
Perte nette ajustée	(23 938)	(8 672)	(4 673)	(6 308)	(4 285)	(7 591)	(2 858)	(2 853)	(643)	(1 237)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation										
De base et dilué	37 368	43 971	43 971	33 536	28 404	19 752	23 874	20 844	17 961	16 394
Perte nette par action – de base et diluée	(0,64)	(0,21)	(0,11)	(0,19)	(0,15)	(0,38)	(0,12)	(0,14)	(0,04)	(0,08)
Perte nette ajustée par action – de base et diluée	(0,64)	(0,21)	(0,11)	(0,19)	(0,15)	(0,38)	(0,12)	(0,14)	(0,04)	(0,08)

Rapprochement des revenus selon un taux de change constant

	Quatrième trimestre				Quatrième trimestre de 2022 par rapport au troisième trimestre de 2022					Exercice			
	31 mars	31 mars	Variation	Variation	31 mars	31 déc.	Variation	Variation	31 mars	31 mars	Variation	Variation	
	2022	2021	(\$)	(%)	2022	2021	(\$)	(%)	2022	2021	(\$)	(%)	
Revenus	29 954	22 030	7 924	36 %	29 954	30 652	(698)	(2) %	108 259	84 719	23 540	28 %	
Incidence selon un taux de change constant	-	(324)	324	-	-	32	(32)	-	-	(1 646)	1 646	-	
Revenus selon un taux de change constant	29 954	21 706	8 248	38 %	29 954	30 684	(730)	(2) %	108 259	83 073	25 186	30 %	



Indicateurs de performance clés

La Société mentionne dans le présent rapport de gestion et d'autres communications certains indicateurs de performance clés qui sont décrits ci-dessous. Il est peu probable que ces indicateurs de performance soient comparables à des indicateurs similaires présentés par d'autres sociétés. Le lecteur est avisé que la présentation de ces indicateurs vise à compléter, et non remplacer, l'analyse des résultats financiers établis conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux mesures non conformes aux IFRS dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société.

Les revenus récurrents et les revenus mensuels récurrents (les « RMR ») comprennent les revenus pour lesquels des abonnements, les licences, la maintenance et les services d'hébergement permettent l'accès à des produits et services dont la fréquence de facturation est cyclique. Les revenus récurrents sont un sous-ensemble du total des revenus tels qu'ils sont déterminés conformément aux IFRS. La tranche récurrente des revenus de la Société est généralement stable d'une période à l'autre. Les RMR présentés en pourcentage représentent les revenus mensuels récurrents en pourcentage du total des revenus.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES

Normes IFRS nouvelles et révisées

a) Adoptée au cours de l'exercice considéré

Au cours de l'exercice, la Société a adopté les modifications de la phase 2 de la Réforme des taux d'intérêt de référence (modifications d'IFRS 9, d'IAS 39, d'IFRS 7, d'IFRS 4 et d'IFRS 16). Le fait d'adopter ces modifications permet à la Société de refléter les incidences du passage des taux interbancaires offerts à de nouveaux taux d'intérêt de référence (aussi appelés les « taux sans risque ») sans avoir à présenter des informations sur les répercussions comptables qui ne seraient pas utiles pour les utilisateurs des états financiers. Une exception a été prévue pour permettre que les données correspondantes de l'exercice précédent n'aient pas à être retraitées pour refléter ces modifications. Les modifications sont entrées en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2021, et l'application anticipée est permise. La Société a évalué l'incidence de cette norme et a déterminé qu'elle n'avait pas d'incidence sur ses états financiers consolidés.

b) Publiées, mais non encore entrées en vigueur

IAS 1, *Présentation des états financiers*

Le 23 janvier 2020, l'IASB a publié des modifications d'IAS 1, *Présentation des états financiers*, relativement au classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants. Ces modifications précisent que le classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants doit se fonder sur les droits de l'entité à la fin de la période de présentation de l'information financière et établir clairement le lien entre le règlement du passif et la sortie des ressources de l'entité. Ces modifications entreront en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2023 et elles doivent être appliquées de façon rétrospective. La Société n'a pas l'intention d'adopter ces modifications de façon anticipée et elle évalue actuellement leur incidence sur ses états financiers consolidés.



IFRS 3, Regroupements d'entreprises

Les modifications mettent à jour IFRS 3 pour remplacer la référence au Cadre de 1989 par une référence au Cadre conceptuel de 2018. Elles ajoutent aussi à IFRS 3 une disposition selon laquelle, en ce qui concerne les obligations qui entrent dans le champ d'application d'IAS 37, l'acquéreur doit appliquer IAS 37 pour établir si, à la date d'acquisition, une obligation actuelle existe du fait d'événements passés. Pour ce qui est d'un droit ou d'une taxe qui entre dans le champ d'application d'IFRIC 21, *Droits ou taxes*, l'acquéreur applique IFRIC 21 pour établir si le fait générateur d'obligation qui crée un passif au titre d'un droit ou d'une taxe exigible s'est produit avant la date d'acquisition. Enfin, les modifications ajoutent un énoncé indiquant explicitement que l'acquéreur ne doit pas comptabiliser les actifs éventuels acquis lors d'un regroupement d'entreprises. Les modifications s'appliquent aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition se situe à l'ouverture ou après l'ouverture de l'exercice ouvert à compter du 1^{er} janvier 2022. Bien que l'application anticipée soit permise, la Société n'a pas adopté ces modifications de manière anticipée, et elle évalue actuellement leur incidence sur ses états financiers consolidés.

IAS 37, Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels

Les modifications précisent que le coût d'exécution d'un contrat est constitué des coûts directement liés à ce contrat, ce qui comprend à la fois les coûts marginaux d'exécution du contrat (par exemple les coûts de la main-d'œuvre directe et des matières) et l'imputation des autres coûts directement liés à l'exécution des contrats (par exemple l'imputation de la charge d'amortissement relative à une immobilisation corporelle utilisée entre autres pour l'exécution du contrat). Les modifications s'appliquent aux contrats pour lesquels l'entité ne s'est pas encore acquittée de toutes ses obligations à la date d'ouverture de l'exercice pour lequel l'entité applique les modifications pour la première fois. Les chiffres comparatifs ne doivent pas être retraités. L'entité doit plutôt comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale des modifications comme un ajustement du solde d'ouverture des résultats non distribués (ou, s'il y a lieu, d'une autre composante des capitaux propres) à la date de première application. Les modifications s'appliquent à la Société pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2022. Bien que l'application anticipée soit permise, la Société n'a pas adopté ces modifications de manière anticipée, et elle évalue actuellement leur incidence sur ses états financiers consolidés.

IAS 16, Immobilisations corporelles

En septembre 2020, IAS 16, *Immobilisations corporelles*, a été modifiée afin d'interdire la déduction du coût d'une immobilisation corporelle de tout produit de la vente d'éléments produits avant que l'immobilisation soit prête à être utilisée. Le produit de la vente de cette immobilisation corporelle et les coûts connexes seront plutôt comptabilisés en résultat net. Les modifications s'appliquent à la Société pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2022. Bien que l'application anticipée soit permise, la Société n'a pas adopté ces modifications de manière anticipée, et elle évalue actuellement leur incidence sur ses états financiers consolidés.



Contrôles internes et procédures

Le président et chef de la direction ainsi que le chef de la direction financière, de concert avec la direction, sont responsables d'établir et de maintenir des contrôles et procédures de communication de l'information ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière qui sont adéquats, selon les modalités du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs (le « Règlement 52-109 ») des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information significative transmise au comité d'audit et au conseil d'administration, et l'information devant être communiquée par la Société dans ses documents annuels et intermédiaires ou d'autres rapports déposés ou transmis par la Société en vertu de la législation en valeurs mobilières, est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par cette législation.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Les contrôles internes à l'égard de l'information financière sont conçus pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que les états financiers préparés aux fins de publication sont conformes aux IFRS. Le cadre de contrôle interne de la Société est fondé sur les critères énoncés dans le document *Internal Control – Integrated Framework* (le « cadre COSO de 2013 ») publié par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (2013) (le « COSO ») ainsi que les modalités du Règlement 52-109.

Le président et chef de la direction ainsi que le chef de la direction financière, de concert avec la direction, ont évalué, ou fait évaluer, la conception et l'efficacité du fonctionnement des contrôles et procédures de communication de l'information ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société au 31 mars 2022, et ils ont conclu qu'ils étaient efficaces.

Les systèmes de contrôle interne, quelle que soit la qualité de leur conception, présentent des limites qui leur sont inhérentes. Par conséquent, même les systèmes dont la conception est jugée efficace ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable à l'égard de la préparation de l'information financière et des états financiers.

Au cours du trimestre terminé le 31 mars 2022, aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société qui a eu ou est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence significative sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

L'évaluation et les conclusions de la direction relativement à la conception et l'efficacité du fonctionnement des contrôles internes à l'égard de l'information financière excluent les contrôles, les politiques et les procédures de Periscope, société acquise le 31 août 2021. La Société dispose d'une période de un an à partir de la date d'acquisition pour procéder à cette évaluation et pour mettre en œuvre les contrôles internes jugés nécessaires.



Renseignements supplémentaires

Le présent rapport a été préparé en date du 29 juin 2022.

Le capital-actions autorisé est constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées, toutes sans valeur nominale. Au 29 juin 2022, 43 970 943 actions ordinaires étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée n'était en circulation.

Des renseignements supplémentaires concernant la Société, y compris ses plus récents états financiers consolidés annuels audités et sa plus récente notice annuelle, sont disponibles sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Marché et symbole boursier

Les actions ordinaires de la Société sont négociées à la Bourse de Toronto (la « TSX ») sous le symbole boursier « MDF ».

Siège social

1111 rue St-Charles Ouest, bureau 255
Longueuil (Québec) Canada J4K 5G4
Tél. : 450 449-0102 Téléc. : 450 449-8725
www.mdfcommerce.com



Conseil d'administration

Gilles Laporte

Québec, Canada
Président du conseil d'administration de
la Société
Administrateur de sociétés

Luc Filiatreault

Québec, Canada
Président et chef de la direction,
mdf commerce inc.

Christian Dumont, CPA

Californie, États-Unis
Consultant pour des sociétés de capital
de risque

Catherine Roy, ASC

Québec, Canada
Vice-présidente exécutive, Opérations
mdf commerce inc.

Mary-Ann Bell

Québec, Canada
Administratrice de sociétés

Jean-François Sabourin

Québec, Canada
Directeur général, Canaccord Genuity Direct
Président, JitneyTrade Inc.

Zoya Shchupak, CPA

Québec, Canada
Associée directrice, Innovobot Fund I L.P.

Agent des transferts et auditeur

Services aux investisseurs Computershare inc.

1500 boul. Robert-Bourassa, bureau 700
Montréal (Québec) Canada H3A 3S8
Tél. : 514 982-7888 Téléc. : 514 982-7580
www.computershare.com

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.

1190, avenue des Canadiens-de-Montréal
Montréal (Québec) Canada H3B 0M7
Tél. : 514 393-7115 Téléc. : 514 390-4100
www.deloitte.ca

