



Rapport **de gestion**

Pour les trois et neuf mois clos, les 31 décembre 2021 et 2020

Rapport de Gestion

Dans le présent rapport de gestion et à moins que le contexte indique ou exige une autre interprétation, toutes les mentions de « Société », « Coveo », « nous », « notre » ou « nos » font référence à Coveo Solutions Inc. ainsi qu'à ses filiales, sur une base consolidée, telle qu'elle a été constituée au 31 décembre 2021.

Le présent rapport de gestion, daté du 7 février 2022, pour les trois et neuf mois clos les 31 décembre 2021 et 2020 doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités ainsi que les notes annexes pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 ainsi qu'avec les états financiers consolidés annuels audités de la Société ainsi que les notes annexes pour l'exercice clos le 31 mars 2021. Les informations financières pour les trois et neuf mois clos les 31 décembre 2021 et 2020 présentées dans le présent rapport de gestion sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, qui ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») applicables à la préparation des états financiers intermédiaires, y compris la norme comptable internationale (IAS) 34, Information financière intermédiaire, publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). Tous les montants sont en dollars américains, sauf indication contraire.

Information prospective

Le présent rapport de gestion contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (ensemble, l'« information prospective »), au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Cette information prospective comprend, notamment, des renseignements sur nos objectifs et les stratégies pour les atteindre, de même que des renseignements sur nos opinions, nos projets, nos attentes, nos prévisions, nos estimations et nos intentions.

Cette information prospective se reconnaît à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « pouvoir », « devoir », « atteindre », « survenir », « prévoir », « avoir l'intention de », « estimer », « anticiper », « projeter », « croire », « continuer », « cibler », « occasion », « stratégie », « prévu au calendrier », « perspective », « prévision », « projection » ou « éventualité », y compris leur forme négative et autres expressions semblables, ou à l'emploi de verbes au futur, y compris les renvois à des hypothèses, bien que toute information prospective ne comprend pas nécessairement ces termes ou ces expressions. En outre, les déclarations faisant état d'attentes, d'intentions, de projections ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des faits ou circonstances à venir.

Cette information prospective inclus, entre-autre, des déclarations relatives à : notre capacité à tirer profit des occasions de croissance et à mettre en œuvre notre stratégie de croissance; notre capacité à obtenir de nouveaux clients, tant à l'échelle nationale qu'internationale; le succès de nos efforts pour étendre notre portefeuille de produits et notre présence sur le marché; notre capacité à maintenir des relations stratégiques fructueuses avec des partenaires et autres tiers; les hypothèses relatives à nos besoins en capitaux futurs; les hypothèses relatives au produit net tiré du présent placement et les liquidités disponibles aux termes de notre facilité de crédit renouvelable; l'exactitude de nos estimations quant aux débouchés et de nos prévisions de croissance; notre succès à repérer et à évaluer les acquisitions, partenariats ou coentreprises, et à les financer et à les intégrer, et notre capacité à exécuter nos plans d'expansion.

De plus, nous exerçons nos activités dans un environnement très compétitif qui change rapidement. Même si nous avons tenté d'identifier les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de

ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux présentés dans l'information prospective.

L'information prospective est fondée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèse que nous avons jugées appropriés et raisonnables à compter de la date à laquelle ces déclarations sont faites, comporte des risques et des incertitudes connus et inconnus, dont plusieurs échappent à notre contrôle, qui pourraient faire en sorte que les résultats réels, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations diffèrent de façon marquée de ceux qui sont divulgués, de façon expresse ou implicite, dans cette information prospective. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y restreindre, ceux qui sont présentés plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » dans le prospectus ordinaire avec supplément – RFPV daté du 17 novembre 2021 (e « prospectus ») et disponible sous notre profil dans SEDAR à www.sedar.com. Rien ne garantit que ces informations prospectives se révéleront exactes, car les résultats actuels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux anticipés dans ces informations. Par conséquent, les investisseurs sont priés de ne pas se fier indûment à cette information puisque les résultats réels pourraient différer de ceux présentés dans l'information prospective, qui n'est valable qu'au moment de leur formulation.

De plus, nous exerçons nos activités dans un environnement très compétitif qui change rapidement. Même si nous avons tenté d'identifier les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux présentés dans l'information prospective.

Sauf indication contraire, l'information prospective figurant dans le présent rapport de gestion est formulée à la date du présent rapport de gestion et demeure entièrement sous réserve de la présente mise en garde. La société ne s'engage aucunement à mettre à jour ou à modifier cette information prospective, que ce soit à la suite de nouvelles informations ou d'événements futurs ou pour toute autre raison, sauf si la législation applicable l'exige.

Aperçu de l'entreprise

Activités de Coveo

Coveo est une plateforme de pertinence de premier plan basée sur l'IA. Notre plateforme SaaS infonuagique et multilocataires incorpore la recherche, les recommandations et la personnalisation aux expériences numériques. Notre plateforme permet aux entreprises de proposer facilement les expériences intercanales pertinentes auxquelles, à notre avis, les gens s'attendent désormais dans la nouvelle économie de l'expérience numérique. Notre technologie indexe d'énormes quantités de données et de contenu provenant d'une variété de sources cloisonnées et disparates. En utilisant l'analytique comportementale, l'apprentissage automatique et l'apprentissage profond, nous exploitons ces données pour : i) comprendre le contexte et offrir une recherche, un classement et une navigation unifiés; ii) prévoir les résultats probables et formuler des recommandations adaptées à chaque expérience numérique individuelle; et iii) créer un contenu personnalisé et unifié aboutissant à une pertinence à 360 degrés.

Nos solutions visent à offrir une valeur tangible à nos clients en les aidant à stimuler la croissance des revenus, à réduire les coûts de soutien à la clientèle, à améliorer la satisfaction des clients et la fidélisation envers les sites Web ainsi qu'à accroître l'efficacité et la satisfaction de leur personnel. Nous croyons que notre plateforme offre des solutions d'IA appliquée des plus avancées conçues pour procurer des expériences numériques hautement pertinentes et personnalisées. En plus de nos capacités en matière d'IA, nous croyons que notre plateforme se distingue de la concurrence grâce à son évolutivité, à sa rentabilité rapide, à sa sécurité de niveau entreprise et à son intégration native à de nombreuses applications technologiques tierces.

Les tendances qui orientent nos activités

Les attentes des gens à l'égard des expériences numériques ont évolué. Alors que, par le passé, des expériences axées sur le produit, propres à un canal et orientées sur des catégories de profils (personas) semblaient suffisantes pour répondre aux attentes, cette approche ne suffit plus. Aujourd'hui, l'expérience compte souvent davantage que le produit en soi. Cette nouvelle économie de l'expérience entraîne un besoin toujours croissant de contenu pertinent alors que les utilisateurs exigent davantage des sites Web, des expériences numériques et des applications. La pertinence consiste à offrir le bon produit, les bonnes informations, les bonnes réponses et la bonne expérience à la bonne personne au bon moment voire, dans la mesure du possible, à prévoir les besoins individuels. Cependant, la plupart des entreprises ne disposent pas des ressources ou des capacités nécessaires pour développer la technologie qui leur permettra d'offrir cette pertinence à leurs clients, partenaires ou employés, et se trouvent par conséquent nettement désavantagées. Nous voulons démocratiser cette technologie et rendre la pertinence accessible à toutes les entreprises.

La pandémie de COVID-19 a façonné et continue de façonner notre entreprise, nos activités d'exploitation et les marchés et collectivités dans lesquels nos partenaires, nos clients et nous exerçons nos activités. Veuillez-vous reporter au paragraphe « Incidence de la COVID-19 pour obtenir des précisions supplémentaires.

La plateforme Coveo Relevance Cloud^{MC}

Notre plateforme SaaS unique et intégrée, Coveo Relevance Cloud^{MC}, est l'intelligence derrière les expériences pertinentes auxquelles les gens s'attendent. Elle utilise nos modèles d'IA appliquée de pointe, développés à l'interne, pour permettre à nos clients d'offrir de la pertinence dans toutes les expériences numériques et d'engager les clients, les partenaires et les employés d'une façon qui répond aux attentes de chacun.

Pour offrir des expériences pertinentes, notre plateforme :

- récupère et indexe le contenu provenant de multiples sources de données internes et externes cloisonnées et disparates;
- combine ces données avec les données des séances de navigation et des modèles comportementaux;
- utilise nos modèles d'IA et d'apprentissage automatique pour trouver du contexte dans ces données et comprendre ce que les utilisateurs recherchent, et apprend quel contenu offre les meilleurs résultats grâce à une compréhension approfondie de ce qui a fonctionné le mieux pour les autres;
- apprend à mieux prévoir les besoins de chaque utilisateur, puis propose automatiquement des recommandations et un contenu personnalisé à chaque utilisateur;
- recueille continuellement des signaux et apprend de chaque interaction, ce qui accroît la pertinence de chaque interaction, d'une interaction à l'autre, et crée un effet de réseau à haute vitesse d'amélioration constante de la pertinence.

Notre plateforme a été conçue pour répondre aux besoins des entreprises de toutes tailles. Nos solutions peuvent aussi bien répondre à une utilisation précise et unique pour une équipe spécifique au sein d'une organisation que s'appliquer à l'échelle de l'entreprise pour offrir des expériences pertinentes dans plusieurs équipes, utilisations, canaux et régions.

Nous nous sommes historiquement concentrés principalement sur les services aux clients nord-américains et croyons que la croissance sur les marchés internationaux représente une occasion importante de diversifier nos sources de revenus et d'en stimuler la croissance, et d'accélérer l'adoption de nos solutions. Par suite de l'augmentation de la disponibilité de nos infrastructures infonuagiques dans les régions de l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique (« EMOA ») et de l'Asie-Pacifique (« APAC ») au cours de l'exercice clos le 31 mars 2021, nous croyons être bien placés pour accroître davantage notre pénétration des marchés internationaux. L'acquisition de Qubit Digital Ltd (« Qubit »), finalisée en octobre 2021, a également contribué à notre expansion en Europe en augmentant notre base de clients et notre présence sur le marché.

Modèle différencié de mise en marché

Nous vendons et distribuons nos solutions presque exclusivement par l'intermédiaire de notre force de vente directe. Notre équipe de vente est organisée par solution et par marché vertical, et est divisée entre les grandes entreprises et les marchés commerciaux pour fournir aux clients des services personnalisés conçus pour répondre à leurs besoins particuliers.

Nous avons conçu notre stratégie de mise en marché de façon à englober tout le cheminement des acheteurs d'une entreprise, avec des stratégies précises visant tant les développeurs que les chefs de l'expérience client. Nous collaborons directement avec les développeurs en mettant en œuvre des initiatives de formation et d'éducation et des portails de communautés, en simplifiant l'accès à notre plateforme et en offrant des essais gratuits pour faire connaître et favoriser l'adoption de notre plateforme. Nous avons également recours à des initiatives de vente ciblant les employés à des échelons plus élevés pour les entreprises qui sont rendues plus loin dans leur parcours vers la pertinence et qui pourraient avoir besoin des caractéristiques les plus avancées de notre plateforme, souvent en vue d'utilisations multiples. Ce modèle nous offre de véritables occasions d'approfondir nos relations avec nos clients au fil du temps, y compris par l'ajout d'utilisateurs ou de requêtes par mois pour les utilisations existantes, par la vente croisée d'utilisations additionnelles, en vendant des fonctionnalités de produit plus avancées et, enfin, en amenant les clients à choisir des abonnements à l'échelle de l'entreprise.

Vaste écosystème de partenaires stratégiques et d'intégration

Notre stratégie de distribution est appuyée par un vaste écosystème mondial en croissance de plus de 150 partenaires qui soutiennent l'adoption et la mise en œuvre de notre plateforme. Nous avons tissé des relations stratégiques avec les principales plateformes technologiques d'entreprises mondiales, notamment Adobe, SAP, Salesforce, ServiceNow, Zendesk et Sitecore avec lesquelles nous avons collaboré pour intégrer nativement nos solutions à leurs plateformes. Ces partenariats stratégiques sont mutuellement avantageux pour nos partenaires et pour nous. L'intégration de nos solutions enrichit les plateformes de nos partenaires au moyen de notre technologie ce qui nous le croyons, leur permet de mieux servir leurs clients. Pour nous, ces intégrations favorisent l'adoption de notre plateforme en permettant aux clients de déployer et d'utiliser nos solutions facilement, efficacement et en toute sécurité. Elles améliorent également l'expérience utilisateur en rendant possible l'utilisation de notre plateforme nativement dans ces applications tierces, ce qui permet aux utilisateurs d'unifier le contenu de ces systèmes et d'autres sources ainsi que de déployer nos modèles d'analytique des utilisateurs et d'apprentissage automatique directement dans ces applications. Nous avons également développé un vaste réseau d'intégrateurs de systèmes et de partenaires de mise en œuvre à l'échelle mondiale. Ces partenaires génèrent des débouchés pour notre équipe de vente, fournissent des services-conseils stratégiques connexes à notre plateforme et soutiennent le déploiement de nos solutions.

Modèle de revenus récurrents tirés des services SAAS

Nous générons des revenus principalement grâce à la vente d'abonnements SaaS. Nous avons été l'une des premières entreprises du secteur à développer une plateforme avec une architecture infonuagique multilocataires et avons réalisé des investissements importants pour continuer à développer et à améliorer cette plateforme depuis son lancement en 2013. Nous offrons différents types d'abonnements SaaS dont le prix augmente, de façon appropriée, en fonction du niveau croissant de fonctionnalités et de complexité des produits. Nos contrats (y compris les transactions d'expansion connexes) ont généralement une durée de trois ans ou plus et sont habituellement renouvelables à la fin de la période d'abonnement. Selon notre expérience, la grande majorité des clients renouvellent leur contrat à l'expiration, comme en témoigne notre taux d'expansion net (défini ci-après) de 112 % au 31 décembre 2021. De plus, nos contrats d'abonnement ne prévoient généralement pas le droit de résilier l'abonnement pour des raisons de commodité (autrement que conformément aux lois applicables), et prévoient des revenus déterminés en fonction du nombre d'utilisateurs et/ou requêtes par mois. Par conséquent, nos revenus tirés des abonnements SaaS sont hautement prévisibles et en grande partie récurrents. Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, les revenus d'abonnements SaaS représentaient respectivement 91% et 90% de notre revenu total.

Premier Appel Public à l'Épargne («PAPE») et changement au capital-action

Le 24 novembre 2021, la Société a réalisé son PAPE et a émis 14 340 000 actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie brute totale de 169,2 M\$ (215,1 M\$CA) ou 154,6 M\$ net des frais d'émission. À la suite du PAPE, les preneurs fermes ont exercé intégralement leur option de surallocation pour acquérir 2 151 000 actions à droit de vote subalterne supplémentaires pour un produit brut supplémentaire de 25,2 M\$ (32,3 M\$CA) ou 23,7 M\$ net des frais d'émission.

Parallèlement à la clôture du PAPE, nous avons également réalisé un placement privé de 129 996 actions à droit de vote subalterne supplémentaires l'action, pour un produit brut total de 1,5 M\$ (1,9 M\$CA).

Le 24 novembre 2021, la Société a également réalisé la restructuration de son capital-actions, aux termes de laquelle toutes les catégories d'actions privilégiées rachetables émises et en circulation de la Société ont été converties en actions à droit de vote multiple à raison de une pour une, et les statuts de la Société ont ensuite été modifiés afin d'abroger et de supprimer toutes les actions privilégiées existantes du capital-actions autorisé de la Société. La conversion des actions privilégiées rachetables en circulation converties en actions à droit de vote multiple à raison de une pour une a donné lieu à 63 356 738 actions à droit de vote multiple.

Acquisition de Qubit

Le 14 octobre 2021, nous avons réalisé l'acquisition de Qubit, un fournisseur de premier plan de solutions de personnalisation propulsées par l'IA pour les équipes de mise en marché établi à Londres. L'acquisition de Qubit élargit notre solution de commerce propulsée par l'IA en ajoutant des outils de mise en marché et de personnalisation pour le secteur de la vente au détail en ligne.

La technologie de Qubit génère des modèles individuels pour chaque utilisateur et elle apprend et agit en temps réel en fonction de leurs données d'activité, pour ensuite offrir des expériences contextuelles personnalisées. Ainsi, les clients de Qubit bénéficient d'une personnalisation évolutive propulsée par l'IA avec des recommandations de produits, des badges, du contenu personnalisé et des tests A/B dans le cadre d'une stratégie de mise en marché éclairée par l'utilisateur et alimentée par l'IA. En outre, les solutions de Qubit permettent aux clients d'exploiter des capacités d'expérimentation complètes pour déployer des cas d'utilisation entièrement personnalisés afin de fournir des expériences pertinentes et différenciées aux utilisateurs.

Par l'intermédiaire de l'acquisition de Qubit, nous avons augmenté l'envergure de nos solutions pour le commerce et accru notre présence dans le secteur de la mise en marché au Royaume-Uni et en Europe. En outre, l'acquisition de Qubit devrait offrir plusieurs occasions de ventes croisées compte tenu de la complémentarité des produits de Qubit et de son expertise en matière de marchés verticaux. L'acquisition de Qubit a donné lieu à l'expansion de notre clientèle avec plus de 50 clients dans plusieurs marchés verticaux complémentaires du secteur de la vente au détail, y compris un certain nombre de grandes marques des secteurs du luxe, de la mode, de la beauté, des quincailleries et matériaux, du voyage et de l'hôtellerie.

Pledge 1%

Tout comme Coveo s'est engagée à faire une différence pour ses clients, nous sommes également déterminés à faire une différence dans le monde en général. Nos impératifs environnementaux, sociaux et de gouvernance guident la façon dont nous exerçons nos activités à la fois à l'interne et dans la collectivité. Nous nous soucions profondément d'être un bon citoyen corporatif et d'utiliser notre succès pour rendre le monde meilleur.

Dans la poursuite de nos valeurs et de cet objectif, nous nous sommes joints au Pledge 1%, un mouvement mondial visant à inspirer, à éduquer et à habiliter toutes les entreprises à tirer parti de leurs actifs pour le plus grand bien. Cet engagement de 1 % du temps de notre main-d'œuvre, 1 % de nos bénéfices, 1 % de nos produits et 1 % de nos capitaux propres est le moteur qui nous permettra d'obtenir des résultats réels et significatifs. Grâce à notre expertise, à notre temps et à nos ressources, nous pouvons avoir un impact durable. De concert avec nos partenaires, nous croyons que cet engagement contribuera à faire de la pertinence une force pour le plus grand bien à l'échelle locale et mondiale.

Dans la collectivité

Chez Coveo, nous croyons qu'un accès égal, libre, ouvert et sans contrainte au savoir et à l'éducation est un levier clé du bien-être humain et peut aider à combattre la pauvreté et à réduire les inégalités. La démocratisation des connaissances et de l'éducation est l'une des étapes les plus importantes vers un avenir où chacun a les mêmes possibilités de réaliser ses rêves. Coveo a mis la connaissance et l'éducation au centre de ses initiatives dans la collectivité. Forts de notre engagement de 1 %, nous contribuerons notre temps, nos produits, notre expertise et notre argent pour soutenir les organisations qui améliorent l'accès à la connaissance et à l'éducation.

Nos initiatives donneront la priorité aux jeunes (préuniversitaires, âgés de 12 à 18 ans) appartenant à des groupes sociaux vulnérables. Grâce à des occasions comme le partage des connaissances et le mentorat, l'accès technique et l'aide financière, nous ferons une différence pour les personnes qui continueront de bâtir un avenir meilleur pour elles-mêmes et pour les autres.

Activités internes

Environnement : Nous chercherons continuellement à réduire au minimum l'impact que nous avons sur notre planète, dans tous les domaines, de la consommation d'énergie aux déchets.

Social : Notre personnel est notre plus grand atout, et nous continuerons de soutenir les programmes qui assurent le bien-être et la croissance de tous les employés de Coveo, comme le démontre notre engagement envers la diversité et l'inclusion, grâce auquel nous nous efforçons d'éliminer les préjugés et d'améliorer l'équité dans tous les domaines, de l'embauche aux occasions de croissance.

Nos initiatives sociales incluent également la santé physique et mentale, l'accès à des opportunités de formation et de développement de carrière, ainsi que la création d'un environnement de travail stimulant et passionnant.

Gouvernance : Nous nous engageons à respecter les plus hauts niveaux de gouvernance et à faire ce qui est juste pour toutes nos parties prenantes, y compris nos actionnaires, nos employés et nos clients.

Indicateurs de performance clés

Nous surveillons les indicateurs de performance clés ci-après pour nous aider à évaluer nos activités, à mesurer notre performance, à cerner les tendances, à élaborer des plans d'affaires et à prendre des décisions stratégiques. Ces indicateurs de performance clés fournissent aux investisseurs des mesures supplémentaires de notre rendement d'exploitation et permettent ainsi de dégager les tendances relatives à nos principales activités que seules, les mesures

conformes aux IFRS ne permettraient pas nécessairement de mettre en évidence. Nous pensons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties prenantes utilisent fréquemment des paramètres du secteur dans l'évaluation des émetteurs. Nos indicateurs de performance clés pourraient être calculés d'une manière différente des indicateurs de performance clés similaires utilisés par d'autres sociétés.

- **Revenus tirés des abonnements SaaS :** Notre objectif principal est d'augmenter nos revenus tirés des abonnements SaaS. Nous croyons que notre capacité à augmenter nos revenus tirés des abonnements SaaS, tels qu'ils sont présentés dans nos états financiers conformément aux IFRS, est un indicateur du succès de notre stratégie de croissance. La nature récurrente et la prévisibilité de nos revenus tirés des abonnements SaaS fournissent une grande visibilité de la performance future, et les paiements annuels initiaux que nous recevons habituellement aux termes de ces contrats donnent lieu à des entrées de trésorerie avant la comptabilisation des revenus. Nos revenus tirés des abonnements SaaS se sont élevés à 21,2 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre de 2021, soit une augmentation de 7,0 M\$, ou 50 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, ils se sont chiffrés à 54,8 M\$, soit une augmentation de 14,7 M\$, ou 37 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020.
- **Taux d'expansion net :** Nous croyons que le taux d'expansion net est un indicateur utile de notre capacité à maintenir et à approfondir nos relations avec nos clients au fil du temps. Cet indicateur permet de comparer la valeur annualisée des contrats SaaS provenant du même groupe de clients pour des périodes comparables. Nous calculons ce taux en considérant une cohorte de clients à la fin de la période de 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée, et en divisant la valeur annualisée des contrats SaaS attribuable à cette cohorte à la fin de la période considérée sélectionnée par la valeur annualisée des contrats SaaS attribuable à cette cohorte au début de la période de 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée.

Exprimé en pourcentage, le ratio :

- i. exclut la valeur annualisée des contrats SaaS des nouveaux clients ajoutés au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée;
- ii. inclut l'accroissement de la valeur annualisée des contrats SaaS provenant des ventes faites à la cohorte au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée;
- iii. est présenté après déduction de la valeur annualisée des contrats SaaS des clients dont les abonnements ont pris fin ou pour lesquels les services ont diminué au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée;
- iv. inclut les clients qui sont passés de licences autogérées (locales) et de services de maintenance à des abonnements SaaS au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée.

Nous estimons que la mesure de la capacité de conserver et d'accroître les revenus tirés de notre clientèle existante est un indicateur clé de la valeur à long terme que nous offrons aux clients. Au 31 décembre 2021, notre taux d'expansion net s'est élevé à 112 % (107% au 31 décembre 2020).

- **Portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS:** Nous estimons que la portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS, telles qu'elles sont présentées dans nos états financiers conformément aux IFRS, fournissent une grande visibilité de notre performance future. Ce montant représente un indicateur des revenus futurs prévus aux termes de contrats qui n'ont pas encore été comptabilisés à titre de revenus, mais qui devraient l'être au cours des 12 prochains mois. Au 31 décembre 2021, la portion courante de nos obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS s'élevait à 72,2 M\$, soit une hausse de 23,6 M\$ ou 49 % par rapport au 31 décembre 2020.

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

Les mesures financières non conformes aux IFRS ne sont pas des mesures reconnues en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Il est peu probable que ces mesures soient comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Les mesures non conformes aux IFRS sont plutôt présentées à titre d'information supplémentaire pour compléter les états financiers en permettant une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être considérées isolément ni comme un substitut à l'analyse de nos informations financières présentées selon les IFRS.

Nous estimons que les mesures non conformes aux IFRS sont utiles pour fournir de l'information supplémentaire sur notre performance en excluant certains éléments qui pourraient ne pas être représentatifs de nos activités, de nos résultats d'exploitation et de nos perspectives futures. La direction utilise des mesures non conformes aux IFRS pour comparer le rendement d'une période à l'autre, préparer les budgets d'exploitation annuels et les prévisions, et déterminer les éléments de la rémunération de la direction.

Perte d'exploitation ajustée

La perte d'exploitation ajustée est définie comme la perte d'exploitation excluant la rémunération fondée sur des actions et les charges connexes, l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises, la rémunération liée aux acquisitions, les charges liées aux transactions, les dons de bienfaisance et les autres éléments hors trésorerie non récurrents.

Nous croyons que la perte d'exploitation ajustée assure une cohérence et une comparabilité avec notre performance financière passée pour notre direction et nos investisseurs et facilite la comparaison des activités d'une période à l'autre, car cette mesure élimine généralement les effets de certains éléments qui varient d'une période à l'autre pour des raisons non liées à la performance générale d'exploitation. Nous croyons que la perte d'exploitation ajustée est une mesure supplémentaire importante de notre performance, principalement parce qu'elle fait partie, avec d'autres mesures similaires, des mesures qui sont largement utilisées pour évaluer la performance d'exploitation sous-jacente d'une société dans notre secteur d'activité.

Le tableau suivant rapproche la perte d'exploitation ajustée et la perte d'exploitation pour les périodes indiquées :

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Perte d'exploitation	(23 437)	(4 483)	(37 898)	(9 401)
Rémunération fondée sur des actions et charges connexes ¹	2 853	503	4 327	1 228
Amortissement des immobilisations incorporelles acquises ²	1 003	41	1 003	83
Rémunération liée aux acquisitions ³	502	121	744	363
Charges liées aux transactions ⁴	509	-	1 839	-
Dons de bienfaisance ⁵	10 420	28	10 479	60
Perte d'exploitation ajustée	(8 150)	(3 790)	(19 506)	(7 667)

1. Ces charges représentent les charges hors trésorerie comptabilisées relativement aux options sur actions émises et aux autres attributions aux termes des régimes à base d'actions à nos employés et administrateurs ainsi que les charges sociales connexes, étant donné qu'elles sont directement attribuables à la rémunération fondée sur des actions.
2. Cette charge représente l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre des acquisitions de Tooso, Inc et Qubit.
3. Ces charges se rapportent à la rémunération non récurrente associée aux obligations en matière d'emploi visant certains employés dans le cadre des acquisitions de Tooso, Inc et Qubit.
4. Ces charges représentent les honoraires professionnels, les honoraires juridiques, les honoraires de consultation et les honoraires comptables liés au PAPE et à l'acquisition de Qubit.
5. Ces charges représentent les dons de bienfaisance de la Société, incluant le don non récurrent en capital-actions lié au Pledge 1%.

Facteurs clés influent sur notre performance

Nous croyons que la réalisation de notre objectif de stimuler une croissance durable à long terme et de créer de la valeur pour les parties prenantes dépend de nombreux facteurs, y compris ceux décrits ci-après. Bien que chacun de ces facteurs présente des occasions importantes pour notre entreprise, des défis importants y sont également associés, dont certains sont abordés ci-après de même qu'à la rubrique « Facteur de risque » du prospectus de l'entreprise et disponible sous notre profil dans SEDAR à www.sedar.com.

Stimuler l'innovation en permanence

Notre culture axée sur la technologie nous a permis de créer une plateforme de pertinence propulsée par l'IA de premier plan sur le marché, conçue pour offrir des expériences numériques pertinentes. L'attention que nous portons au développement de technologies qui sont directement liées à la réussite de nos clients et qui visent à leur procurer un bon rendement sur leur capital investi a été la clé de notre succès jusqu'à maintenant. Nous avons l'intention de continuer d'améliorer nos solutions, de développer de nouvelles fonctionnalités et d'élargir notre offre de solutions afin d'augmenter notre part de marché et renforcer notre position concurrentielle.

Accroître notre clientèle SaaS

La croissance future de nos revenus dépend en partie de l'efficacité de nos efforts de vente et de commercialisation pour attirer de nouveaux clients. Afin de maximiser notre capacité à attirer de nouveaux clients, nous avons conçu notre stratégie de mise en marché de façon à englober tout le cheminement des acheteurs d'une entreprise, des développeurs aux chefs de l'expérience client. Nous avons récemment pris des mesures pour interagir directement avec les développeurs en mettant en œuvre des initiatives de formation et d'éducation et des portails de communautés, en simplifiant l'accès à notre plateforme et en offrant des essais gratuits, qui, nous l'espérons, se traduiront éventuellement en abonnements payants. Nous avons aussi recours à des initiatives de vente ciblant les employés à des échelons plus élevés pour les entreprises qui sont rendues plus loin dans leur parcours vers la pertinence et qui pourraient avoir besoin des caractéristiques les plus avancées de notre plateforme, souvent en vue d'utilisations multiples. Nous croyons que la flexibilité de notre stratégie de mise en marché contribue à notre capacité à attirer de nouveaux clients et à générer une croissance des revenus.

Générer de l'expansion avec notre clientèle SaaS existante

Notre croissance future dépendra également de notre capacité à approfondir nos relations avec nos clients existants. Nos solutions sont conçues pour générer un important rendement du capital investi pour nos clients et, par conséquent, nous établissons généralement des relations à long terme avec ces derniers. Nous croyons que la fidélité et la nature à long terme des relations que nous établissons avec nos clients nous offrent de véritables occasions d'approfondir ces relations au fil du temps. Nous utilisons une stratégie d'implantation et d'expansion dans le but d'inciter les clients à étendre leur utilisation de notre plateforme. Une fois que nous avons attiré des clients, nous visons à les amener plus loin dans leur cheminement vers la pertinence en proposant l'ajout d'utilisateurs et/ou de requêtes mensuelles pour les utilisations existantes, la vente croisée d'utilisations additionnelles, la vente de caractéristiques plus avancées et, ultimement, la vente d'abonnements à l'échelle de l'entreprise. L'un des principaux avantages de nos solutions est que les

nouvelles utilisations ne sont pas ajoutées en tant que produits distincts nécessitant une intégration, mais sont plutôt mises en œuvre comme une extension naturelle de l'utilisation existante par le client de notre plateforme. Cela facilite la vente croisée d'utilisations additionnelles. Nous avons également l'intention de nous appuyer sur nos principales capacités d'innovation et d'élaboration de produits pour continuer à ajouter de nouvelles utilisations et fonctionnalités afin d'améliorer les capacités de notre plateforme, qui nous donneront de nouvelles occasions d'approfondir nos relations avec nos clients.

Faire croître notre solution de commerce

Nous avons fait des investissements importants pour créer ce que nous jugeons être une technologie de commerce électronique de premier plan qui injecte de la pertinence dans les expériences numériques. Lancées au cours de l'exercice clos le 31 mars 2019, nos solutions pour le commerce électronique visent à aider les entités de commerce électronique ciblant des entreprises ou des consommateurs à faire croître leurs revenus en améliorant leur taux de conversion en achats, en bonifiant le panier d'achats par des ventes incitatives et en suscitant une plus grande fidélité des clients, ce qui se traduit par une augmentation des achats répétés. L'adoption de notre solution pour le commerce a récemment pris un essor considérable. Compte tenu de son lancement relativement récent, de sa proposition de valeur attrayante et de son marché potentiel estimé à 20 G\$, nous pensons qu'elle continuera de croître et nous prévoyons qu'elle représentera une part de plus en plus importante de nos activités. Durant le trimestre, nous avons améliorés nos capacités et notre expertise dans cette solution grâce à l'acquisition de Qubit, tel que décrit précédemment.

Maintenir et élargir les intégrations de plateformes existantes et en développer de nouvelles

Nous avons démontré notre aptitude à développer efficacement des intégrations entre notre plateforme et les principaux fournisseurs mondiaux de technologies. Les intégrations stratégiques de plateformes s'ajoutent à la proposition de valeur de nos solutions, favorisent l'adoption de notre plateforme et ont joué un rôle important dans notre succès jusqu'à maintenant. Nous avons l'intention de nous concentrer sur le maintien et sur l'approfondissement de nos relations stratégiques existantes tout en en développant de nouvelles. Au fur et à mesure que nous développons davantage d'intégrations, notre plateforme recueillera plus de signaux, ce qui contribuera à augmenter l'effet de réseau de notre plateforme et notre capacité à attirer de nouveaux clients.

Expansion géographique

Bien que nous nous soyons traditionnellement concentrés principalement sur le marché nord-américain, nous avons l'intention d'étendre et d'accroître notre présence dans les régions du monde où nous sommes présents depuis peu. Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, seulement 16 % et 12% de nos revenus, respectivement, ont été générés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Nous pensons donc qu'il s'agit d'une occasion non négligeable d'étendre et d'accroître notre présence internationale, en particulier dans les régions de l'EMOA et de l'APAC. Nous avons investi et avons l'intention de continuer d'investir dans notre infrastructure infonuagique et nos capacités de vente et de distribution à l'échelle internationale afin de stimuler la croissance des revenus.

Composantes clés des résultats d'exploitation

Revenus

Revenus tirés des abonnements SaaS. Les revenus tirés des abonnements SaaS comprennent principalement les frais liés à la mise à disposition de la plateforme Coveo Relevance Cloud^{MC} et aux plans de succès et de soutien à la clientèle connexes. Les abonnements SaaS sont vendus moyennant des frais fixes et les revenus sont comptabilisés proportionnellement sur la durée du contrat, à mesure que la Société remplit l'obligation de prestation.

Nos contrats (y compris les transactions d'expansion connexes) ont généralement une durée de trois ans ou plus et sont habituellement renouvelables à la fin de la période d'abonnement et ne prévoient généralement pas le droit de résilier l'abonnement pour des raisons de commodité, sauf conformément aux lois applicables. Par conséquent, la majeure partie des revenus tirés des abonnements SaaS est attribuable à des abonnements conclus au cours de périodes antérieures, ce qui fait en sorte que la Société facture chaque année les montants à l'avance et reçoit le paiement de ses clients à la date d'échéance de la facture. Dans la mesure où nous facturons les services à nos clients avant la comptabilisation des revenus, nous comptabilisons des revenus différés.

Licences autogérées et services de maintenance. Les revenus tirés des licences autogérées et des services de maintenance comprennent les revenus tirés des licences locales à durée déterminée, des licences perpétuelles et des frais de maintenance et de soutien connexes. Les revenus tirés des licences à durée déterminée et perpétuelles sont comptabilisés au moment où le logiciel est mis à la disposition du client.

Les revenus tirés des services de maintenance se composent principalement des frais liés aux services de maintenance, y compris le soutien, les mises à niveau et les améliorations, et sont comptabilisés proportionnellement sur la durée du contrat. Au fil du temps, les revenus tirés des licences autogérées et des services de maintenance devraient diminuer à mesure que de plus en plus de clients se convertissent aux abonnements SaaS et que les contrats de maintenance des clients expirent, car nous sommes en voie de cesser d'offrir des services de soutien pour nos produits locaux. Au cours du prochain exercice, nous prévoyons que cette source de revenus ne générera qu'une faible contribution.

Services professionnels. Les revenus tirés des services professionnels sont générés par la mise en œuvre et la configuration de notre plateforme dans le cadre des abonnements SaaS. Ces services sont généralement des accords basés sur le temps, les revenus étant comptabilisés au fur et à mesure que les services sont fournis. Dans certaines circonstances, nous concluons des ententes pour des services professionnels à prix fixe. Dans ces cas, les revenus sont constatés lorsque certaines étapes du contrat sont terminées. Nous prévoyons une baisse des revenus futurs tirés des services professionnels en pourcentage du total des revenus, principalement en raison de la collaboration accrue avec des partenaires de mise en œuvre indépendants et des intégrateurs de systèmes qui offrent des services de mise en œuvre pour nos produits.

Coût des revenus

Coût des revenus liés aux produits. Le coût des revenus liés aux produits comprend les coûts liés au personnel et les coûts indirects associés au soutien à la clientèle, au succès client et aux équipes d'hébergement de données, ainsi que le coût des services d'hébergement de données.

Coût des revenus liés aux services professionnels. Le coût des revenus liés aux services professionnels comprend les coûts liés au personnel et aux déplacements et les coûts indirects associés aux équipes de mise en œuvre s'occupant des déploiements initiaux, des services de formation et des ententes distinctes ultérieures visant des services supplémentaires.

Nous avons l'intention de continuer d'investir des ressources supplémentaires dans l'hébergement de données, le succès client, le soutien à la clientèle et les services professionnels à mesure que nous élargissons nos activités pour nous assurer que nos clients tirent pleinement profit de notre plateforme. Le montant et le calendrier de nos investissements dans ces secteurs pourraient influencer sur le coût de nos revenus dans l'avenir.

Marge brute

La marge brute représente la différence entre les revenus et le coût des revenus. Nous utilisons la marge brute en pourcentage du total des revenus comme mesure de la performance et de notre capacité à financer nos charges d'exploitation.

Frais de vente et de commercialisation

Les frais de vente et de commercialisation comprennent principalement les coûts liés au personnel des équipes de vente et de commercialisation et les coûts connexes, y compris les salaires et avantages sociaux, les coûts liés à l'acquisition de contrats (y compris les commissions gagnées par le personnel de vente et les frais versés à nos partenaires), le soutien et la formation liés aux programmes de partenariat et les frais de commercialisation axée sur le développement des affaires et les ventes.

Nous prévoyons augmenter nos investissements dans les ventes et la commercialisation en augmentant nos effectifs locaux et internationaux, en renforçant la notoriété de la marque au moyen de programmes de marketing et de la génération de prospects, et en établissant des relations avec de nouveaux partenaires de mise en œuvre.

Frais de recherche et de développement de produits (RD)

Les dépenses de RD se composent principalement des coûts liés au personnel et des coûts connexes se rapportant aux équipes chargées de la recherche, du développement et de gestion de produits de nos solutions. Ces frais sont comptabilisés après déduction des crédits d'impôt applicables à la recherche scientifique et au développement expérimental obtenus pour les dépenses engagées au Canada dans le cadre de projets admissibles et des crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques au Québec (les « crédits d'impôt »), ainsi que de l'apport du Programme d'aide à la recherche industrielle (« PARI ») du Conseil national de recherches du Canada (l'« aide gouvernementale »).

Nous prévoyons que nos dépenses en RD augmenteront à mesure que nous élargirons nos équipes de RD et de gestion de produits pour continuer à ajouter de nouvelles fonctionnalités et capacités à notre plateforme. À la suite de notre PAPE le 24 novembre 2021, nous avons perdu certains droits concernant certains de nos crédits d'impôts remboursables. De plus, nous n'avons pas reçu d'apport supplémentaire du PARI, depuis que nous avons terminé le projet en juillet 2021. Ces baisses des crédits d'impôts ont entraîné une augmentation de nos dépenses de RD pour les trois mois clos au 31 décembre 2021 et nous estimons qu'elles auront un impact sur les prochains trimestres.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs comprennent les coûts liés au personnel des fonctions administratives de l'entreprise, y compris les fonctions des finances, de comptabilité, juridique, d'administration, des ressources humaines, des achats, des systèmes d'information et des technologies de l'information, ainsi que les honoraires professionnels et autres dépenses administratives. En étant une entreprise inscrite à la cote d'une bourse, nous avons et nous prévoyons engager des charges supplémentaires, y compris une augmentation des charges liées à l'assurance, aux services professionnels, aux relations avec les investisseurs et autres frais de conformité applicables aux sociétés inscrites à la cote d'une bourse. Nous nous attendons également à ce que les frais généraux et administratifs augmentent en dollars absolus à l'avenir, à mesure que nous investirons dans nos infrastructures et que nous engagerons des coûts supplémentaires liés au personnel et des honoraires professionnels liés à la croissance de nos activités, y compris notre expansion internationale.

Incidence de la COVID-19

L'incertitude persiste quant à la durée et l'ampleur de la pandémie de COVID-19 et à la capacité de contrôler les résurgences mondialement, ce qui rend difficile l'évaluation de l'impact future sur notre clientèle, le marché que nous servons, ainsi que l'effet qui en résulte sur nos activités et nos opérations, tant à court terme qu'à long terme.

Malgré les défis rencontrés durant la pandémie, nous avons atteint un taux d'expansion net de 110 % au 31 mars 2021, qui a ensuite augmenté à 112 % au 31 décembre 2021. Nous avons continué d'approfondir nos relations avec nos clients existants et d'attirer de nouveaux clients, ce qui a contribué à la croissance de 26 % de nos revenus tirés des abonnements SaaS pour l'exercice clos le 31 mars 2021 comparativement à l'exercice clos le 31 mars 2020, et à la croissance de 37 % de nos revenus tirés des abonnements SaaS pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021 comparativement aux neuf mois clos le 31 décembre 2020. Nous pensons que cette croissance des revenus tirés des abonnements SaaS, de même que la stabilité inhérente de notre clientèle, témoignent des relations solides que nous établissons, ainsi que du rôle essentiel que joue notre technologie dans la façon dont nos clients exercent leurs activités. Alors que nous estimons que la pandémie a pesé sur le taux de croissance de nos revenus tirés des abonnements SaaS, nous avons continué à faire des investissements dans la RD, la vente et la commercialisation, ainsi que dans notre infrastructure, avec une vision à plus long terme pour générer une valeur durable pour les parties prenantes.

En outre, bien que les dépenses des consommateurs en matière de commerce électronique aient fortement augmenté au cours des deux dernières décennies, il est évident que la pandémie a créé un point d'inflexion pour ce marché. Alors que la part du commerce électronique sur le marché mondial du commerce continue de croître et que l'expérience du consommateur devient de plus en plus importante, nous pensons qu'il est essentiel pour les entreprises de pouvoir exploiter les données et l'IA afin de répondre aux attentes des consommateurs. De même, la nouvelle réalité du travail à distance peut accélérer la transformation numérique du lieu de travail et augmenter les attentes relativement à un environnement de travail connecté où chaque interaction est pertinente et les informations facilement accessibles.

Depuis le début, nous avons mis la sécurité de notre personnel au centre de notre réaction à la pandémie de COVID-19. Notre structure agile et notre plan de continuité des activités nous ont permis d'effectuer une délocalisation complète vers des activités à distance avec virtuellement aucune interruption pour nos clients, en quelques jours seulement. Cela nous a permis de continuer à leur fournir le haut niveau de service uniforme et les temps de réponse rapides auxquels ils s'attendent maintenant. De plus, nous avons transformé toutes nos initiatives de marketing en personne en expériences virtuelles, ce qui nous a permis de continuer à accroître les ventes grâce à des expériences virtuelles créatives.

Les répercussions futures sur la performance opérationnelle et financière de la Société dépendront de l'évolution de certains facteurs, y compris, mais sans s'y limiter, la durée, la propagation et l'évolution du virus, y compris de ses variants, la durée des ordonnances de santé publique locales, provinciales, étatiques et fédérales, les répercussions sur nos clients, nos cycles de vente, nos employés, nos partenaires et les économies régionales et mondiales, ainsi que la conjoncture des marchés des capitaux en général. Ces facteurs sont tous incertains et il n'est pas possible de prévoir leur évolution. Veuillez vous reporter à la rubrique « Facteurs de risque » du prospectus, disponible sous notre profil dans SEDAR à www.sedar.com pour plus de détails sur la manière dont la pandémie peut influencer sur nos résultats futurs.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente nos résultats d'exploitation:

En milliers de dollars américains, sauf les données par action

	Trois mois clos les 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Revenus				
Abonnements SaaS	21 153	14 120	54 782	40 057
Licences autogérées et services de maintenance	487	1 405	2 042	4 002
Revenus de produits	21 640	15 525	56 824	44 059
Services professionnels	1 603	1 237	4 155	3 364
Total des revenus	23 243	16 762	60 979	47 423
Coût des revenus				
Produits	4 476	3 585	11 215	9 555
Services professionnels	1 566	865	3 406	2 615
Total du coût des revenus	6 042	4 450	14 621	12 170
Marge brute	17 201	12 312	46 358	35 253
Charges d'exploitation				
Frais de vente et de commercialisation	12 182	8 514	33 650	22 375
Frais de recherche et de développement de produits	9 076	3 766	19 446	10 454
Frais généraux et administratifs	17 277	3 560	26 939	9 079
Amortissement des immobilisations corporelles	684	491	1 985	1 403
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 042	62	1 098	182
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	377	402	1 138	1 161
Total des charges d'exploitation	40 638	16 795	84 256	44 654
Perte d'exploitation	(23 437)	(4 483)	(36 898)	(9 401)
Variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables - composante droits de conversion	(269 200)	72 749	(299 428)	151 557
Charges financières nettes	2 930	4 262	12 560	11 888
Perte de change	628	997	281	1 532
Bénéfice (perte) avant charge d'impôt	242 205	(82 491)	248 689	(174 378)
Charge (recouvrement) d'impôt	(184 108)	19 163	(188 972)	40 716
Bénéfice (perte) net	426 313	(101 654)	437 661	(215 094)
Bénéfice (perte) net par action				
De base	7,65	(5,55)	13,05	(11,74)
Dilué	(0,24)	(5,55)	(0,41)	(11,74)

Le tableau qui suit présente la rémunération fondée sur des actions et les charges connexes comptabilisées par la Société :

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Rémunération fondée sur des actions et charges connexes				
Coût des revenus – produits	140	24	230	51
Coût des revenus - services professionnels	132	16	206	33
Frais de vente et de commercialisation	695	131	1 153	312
Frais de recherche et de développement de produits	1 100	130	1 537	287
Frais généraux et administratifs	786	202	1 201	545
Total de la rémunération fondée sur des actions et charges connexes	2 853	503	4 327	1 228

Résultats d'exploitation pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 et 2020

Total des revenus

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Revenus								
Abonnements SaaS	21 153	14 120	7 033	50%	54 782	40 057	14 725	37%
Licences autogérées et services de maintenance	487	1 405	(918)	(65%)	2 042	4 002	(1 960)	(49%)
Revenus de produits	21 640	15 525	6 115	39%	56 824	44 059	12 765	29%
Services professionnels	1 603	1 237	366	30%	4 155	3 364	791	24%
Total des revenus	23 243	16 762	6 481	39%	60 979	47 423	13 556	29%
Pourcentage du total des revenus								
Abonnements SaaS	91%	84%			90%	84%		
Licences autogérées et services de maintenance	2%	8%			3%	8%		
Revenus de produits	93%	93%			93%	93%		
Services professionnels	7%	7%			7%	7%		
Total des revenus	100%	100%			100%	100%		

Revenus liés aux produits

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, les revenus tirés des abonnements SaaS ont augmenté de 7,0 M\$, ou 50 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020, et de 14,7 M\$, ou 37 %, pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020. Nous croyons que la demande accrue pour les solutions basées sur la pertinence, l'adoption continue de nos solutions pour le commerce, et l'excellente exécution de notre force de ventes et de commercialisation, explique l'augmentation de l'apport aux revenus des nouveaux clients et les transactions d'expansion connexes conclues avec notre clientèle existante. De plus, des revenus additionnels ont été reconnus suite à l'acquisition de Qubit pour la période du 14 octobre 2021 au 31 décembre 2021.

Nous avons également converti certains clients des licences autogérées et des services de maintenance aux abonnements SaaS. Par conséquent, les revenus tirés des licences autogérées et des services de maintenance ont diminué. De plus, lorsque nous avons annoncé notre décision de ne plus offrir de services de soutien pour nos produits sur site, certains clients n'ont pas renouvelé leurs licences autogérées et leurs services de maintenance, car ils ont choisi de ne pas migrer vers notre solution infonuagique.

Services professionnels

Les revenus tirés des services professionnels pour les trois mois clos le 31 décembre 2021 se sont établis à 1,6 M\$, en hausse de 0,4 M\$, ou 30 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020. Les revenus tirés des services professionnels se sont établis à 4,2 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, en hausse de 0,8 M\$, ou 24 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020. Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 et 2020, les revenus tirés des services professionnels ont représenté 7 % du total des revenus. Ces hausses s'expliquent par l'augmentation des heures facturables et des taux horaires par nos services professionnels, ainsi que l'acquisition de Qubit en octobre 2021.

Coût des revenus

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Coût des revenus								
Produits	4 476	3 585	891	25%	11 215	9 555	1 660	17%
Services professionnels	1 566	865	701	81%	3 406	2 615	791	30%
Total du coût des revenus	6 042	4 450	1 592	36%	14 621	12 170	2 451	20%
Marge Brute (%)								
Produits	79%	77%			80%	78%		
Services professionnels	2%	30%			18%	22%		
Marge brute	74%	73%			76%	74%		

Produits

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, le coût des revenus tirés des produits a augmenté de 0,9 M\$, ou 25 %, et de 1,7 M\$, ou 17 % respectivement, par rapport aux trois et neuf mois clos le 31 décembre 2020. Ces hausses sont attribuables aux coûts supplémentaires liés à la croissance des revenus, incluant le coût de la main d'œuvre et des services d'hébergements neutralisés par l'incidence de nos efforts pour réduire les coûts de nos services d'hébergement. Nous avons encouru des coûts supplémentaires en conséquence à l'acquisition de Qubit en octobre 2021. Notre équipe responsable de l'infrastructure infonuagiques a consacré des efforts considérables pour gagner en efficacité et optimiser notre impact lié à nos services d'hébergement, ce qui a entraîné une augmentation de nos revenus plus rapide que le coût des revenus de nos produits. Notre marge brute liée aux revenus, exprimée en pourcentage, s'est établie à 79 % pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, en hausse de 2 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, notre marge brute liée aux revenus, exprimée en pourcentage, s'est chiffrée à 80 %, en hausse de 2 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020.

Services professionnels

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, le coût des revenus liés aux services professionnels, qui est principalement composé de coûts de main-d'œuvre, a augmenté de \$0.7M ou 81% comparativement aux trois mois clos le 31 décembre 2020. Cela s'explique principalement par l'impact du regroupement d'entreprises avec Qubit et les coûts supplémentaires de rémunération fondés sur des actions. En outre, notre marge brute liée aux services professionnels, exprimée en pourcentage, s'est établie à 2 % pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, en baisse de 28 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, le coût des revenus liés aux services professionnels a augmenté de 0,8 M\$, ou 30 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020. En outre, notre marge brute liée aux services professionnels, exprimée en pourcentage, s'est établie à 18 %, en baisse de 4 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020. La baisse du pourcentage de marge brute est principalement due à des pourcentages de marge brute des services professionnels plus bas provenant de Qubit et à la hausse des coûts de rémunération fondée sur des actions. Nous prévoyons améliorer le pourcentage de bénéfice brut de nos services professionnels à mesure que nous poursuivons l'intégration de Qubit.

Charges d'exploitation

Frais de vente et commercialisation

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais de vente et de commercialisation	12 182	8 514	3 668	43%	33 650	22 375	11 275	50%
Pourcentage du total des revenus	52%	51%			55%	47%		

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté de 3,7 M\$, ou 43 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020, tandis qu'en pourcentage du total des revenus, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté 1 % pour la même période. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté de 11,3 M\$, ou 50 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020, tandis qu'en pourcentage du total des revenus, ils ont augmenté de 8 % pour la même période.

Après le début de la pandémie, nous avons accéléré la transformation de notre approche de mise en marché en délaissant les rencontres en personne et en investissant dans des programmes de marketing virtuel, en accueillant de nouveaux dirigeants afin d'enrichir la structure de commercialisation, et en embauchant de nouveaux employés pour la vente et la commercialisation afin de soutenir notre plan de croissance, incluant ceux provenant de l'acquisition de Qubit. Nous avons aussi poursuivi les initiatives pour interagir directement avec les développeurs et améliorer nos portails de communauté. Ces investissements, incluant l'acquisition de Qubit, combiné à l'incidence de la COVID-19 pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2020, ont contribué aux augmentations d'une période à l'autre. De plus, des dépenses additionnelles liées à la rémunération fondée sur des actions ont été encourues pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, comparativement aux mêmes périodes clos le 31 décembre 2020.

Frais de recherche et de développement de produits

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais de recherche et de développement de produits	9 076	3 766	5 310	141%	19 446	10 454	8 992	86%
Pourcentage du total des revenus	39%	22%			32%	22%		

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, les frais de RD ont augmenté respectivement de 5,3 M\$, ou 141 %, et de 9,0 M\$, ou 86 %, par rapport aux trois et neuf mois clos le 31 décembre 2020. Dans le cadre de notre stratégie d'affectation des capitaux, l'investissement en RD est essentiel pour stimuler l'innovation continue dans les fonctionnalités et les capacités de notre plateforme, y compris en ce qui a trait à nos solutions de commerce. Les hausses s'expliquent en grande partie par l'augmentation des effectifs, incluant ceux provenant de l'acquisition de Qubit, ainsi qu'une augmentation de la rémunération fondée sur des actions. Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, nous n'avons pas reçu de contributions supplémentaires du PARI puisque que nous avons achevé le projet en juillet 2021, et nous n'étions plus éligibles pour recevoir certains crédits d'impôt remboursables en raison de notre entrée en bourse. Le crédit d'impôt et l'aide gouvernementale ont diminué de 1,1 M\$ et de 0,6 M\$ pour les périodes de trois et neuf mois terminées le 31 décembre 2021 respectivement.

Frais généraux et frais administratifs

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais généraux et administratifs	17 277	3 560	13 717	385%	26 939	9 079	17 860	197%
Pourcentage du total des revenus	74%	21%			44%	19%		

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, les frais généraux et administratifs se sont établis à 17,3 M\$ et 26,9 M\$ respectivement, en hausse de 13,7 M\$, ou 385 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020, et en hausse de 17,9 M\$, ou 197 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020. La hausse est en grande partie attribuable au Pledge 1% de notre capital-actions représentant une dépense de 10,4 M\$. De plus, nous avons engagé des coûts de transaction liés à l'acquisition de Qubit et à notre introduction en bourse pour un montant total de 0,5 M\$ et 1,8 M\$ pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 respectivement. Également, nous avons engagé des frais puisque nous opérons maintenant comme une société inscrite à la cote d'une bourse, nous avons embauché des effectifs

supplémentaires afin de soutenir la croissance de nos activités et nous avons investi dans nos systèmes informatiques internes. En pourcentage du total des revenus, en excluant notre don Pledge 1% de notre capital-actions, les frais généraux et administratifs auraient été de 31 % et 28 % pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 respectivement.

Autres charges d'exploitation

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations corporelles	684	491	193	39%	1 985	1 403	582	41%
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 042	62	980	1 581%	1 098	182	916	503%
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	377	402	(25)	(6%)	1 138	1 161	(23)	(2%)
	2 103	955	1 148	120%	4 221	2 746	1 475	54%

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, l'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté de 0,2 M\$, ou 39 %, et de 0,6 M\$, ou 41 % respectivement, par rapport aux trois et neuf mois clos le 31 décembre 2020, en raison des investissements dans les améliorations locatives et le matériel.

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021, l'amortissement des immobilisations incorporelles s'est élevé à 1,0 M\$ et 1,1 M\$ respectivement, comparativement à 0,1 M\$ et 0,2 M\$ pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2020. Cette augmentation est le résultat de l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises lors de l'acquisition de Qubit.

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, l'amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation était stable par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020, à 0,4 M\$. Pour les trois mois clos les 31 décembre 2021 et 31 décembre 2020, l'amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation était de 1,1 M\$ et 1,2 M\$ respectivement.

Autres charges

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2021	2020	Variation		2021	2020	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables - composante droits de conversion	(269 200)	72 749	(341 949)	(470%)	(299 428)	151 557	(450 985)	(298%)
Charges financières nettes	2 930	4 262	(1 332)	(31%)	12 560	11 888	672	6%
Perte de change	628	997	(369)	(37%)	281	1 532	(1 251)	(82%)
Charge (recouvrement) d'impôt	(184 108)	19 163	(203 271)	(1 061%)	(188 972)	40 716	(229 688)	(564%)

La variation de la juste valeur de la composante droits de conversion des actions privilégiées rachetables s'est traduite par un gain de 269,2 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2021 (perte de 72,7M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2020) et par un gain de 299,4 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021 (perte de 151,6M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2020). Ces variances sont attribuables aux variations de la juste valeur de la composante droits de conversion de nos actions privilégiées rachetables de série B, C, D, E et F. Puisque les actions privilégiées rachetables furent converties en actions à droit de vote multiple suite à la réorganisation complétée immédiatement avant la finalisation du PAPE, nous ne nous attendons à aucun impact futur provenant de cet élément.

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, les charges financières nettes ont diminué de 1,3 M\$, ou 31 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2020, principalement en raison de la diminution l'accroissement des intérêts alors que les actions privilégiées ont été converties en actions à droit de vote multiple juste avant le PAPE.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, les charges financières nettes ont augmenté de 0,7 M\$, ou 6 %, par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2020, principalement en raison de l'augmentation de l'accroissement des intérêts suite à l'augmentation de la composante de la dette des actions privilégiées au fil du temps, avant la conversion en actions à droit de vote multiple et à une diminution de la juste valeur des placements à court terme.

Le profit ou la perte de change découle de transactions libellées en monnaies autres que la monnaie fonctionnelle et converties dans la monnaie fonctionnelle pertinente. La perte de change de 0,6 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2021 et de 1,0 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2020, ainsi que la perte de change de 0,3 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021 et 1,5 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2020 s'expliquent principalement par les activités libellées en dollars américains de Coveo Solutions Inc., qui utilise le dollar canadien comme monnaie fonctionnelle.

Le recouvrement d'impôt de 184,1 M\$ comptabilisée pour les trois mois clos le 31 décembre 2021 (charge d'impôt de 19,2 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2020) et le recouvrement d'impôt de 189,0 M\$ comptabilisé pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021 (charge d'impôt de 40,7 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2020) sont principalement attribuable aux impôts différés liés aux composantes du droits de conversion et de la dette des actions privilégiées rachetables qui ont été renversées à la suite de la conversion des actions privilégiées. Puisque les actions privilégiées rachetables furent converties en actions à droit de vote multiple suite à la réorganisation complétée immédiatement avant la finalisation du PAPE, nous ne nous attendons à aucun impact futur provenant de cet élément.

Principales informations de la situation financière

En milliers de dollars américains

	Au 31 décembre	Au 31 mars
	2021	2021
	\$	\$
Trésorerie et placements à court terme	233 683	131 871
Total des actifs courants	267 138	158 069
Total de l'actif	346 243	194 041
Revenus différés (courants et non courants)	45 811	37 824
Actions privilégiées remboursables (composantes dette et droits de conversion)	-	938 354
Total des passifs	79 863	1 193 120
Total des capitaux propres (capitaux propres négatifs)	266 380	(999 079)

Trésorerie et placements à court terme

En date du 31 décembre 2021, la trésorerie et les placements à court terme ont augmentés de 101,8 M\$ ou de 77% par rapport au 31 mars 2021. Cette augmentation est principalement expliquée par le PAPE, incluant l'exercice de l'option de surallocation et la réalisation d'un placement privé. L'augmentation a été partiellement compensée par les flux de trésorerie affectés dans l'acquisition de Qubit et ceux affectés dans les activités d'exploitation.

Total de l'actif

En date du 31 décembre 2021, le total de l'actif était de 346,2 M\$, soit une augmentation de 152,2 M\$ ou de 78%, principalement attribuable à une augmentation de la trésorerie et les placements à court terme et des actifs intangibles et du goodwill acquis suite à l'acquisition de Qubit, et par une augmentation de l'aide gouvernementale et des crédits d'impôt remboursables à recevoir.

Revenus différés (courants et non courants)

Les revenus différés ont augmenté de 8,0 M\$ du 31 mars 2021 au 31 décembre 2021, principalement attribuable à la croissance des revenus d'abonnements SaaS, puisque nous concentrons nos efforts sur les ventes d'abonnements SaaS tant sur les nouveaux clients que les clients existants.

Actions privilégiées remboursables

Le passif au titre des actions privilégiées rachetables a été réduit à zéro à la suite d'une réorganisation du capital-actions en vertu de laquelle toutes les catégories d'actions privilégiées rachetables émises et en circulation de l'entreprise ont été converties en actions à droit de vote multiple à raison d'une pour une, et les statuts de l'entreprise ont ensuite été modifiés pour abroger et supprimer toutes les actions privilégiées existantes du capital-actions autorisé de l'entreprise.

Total des passifs

Le total des passifs a diminué de 1 113,3 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021. La diminution est principalement expliquée par les actions privilégiées rachetables et les passifs d'impôt différé qui ont été réduits à zéro lors de la conversion des actions privilégiées rachetables en actions à droit de vote multiple.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente certaines données des états du résultat net trimestriels non audités pour chacun des huit trimestres précédant immédiatement et incluant le trimestre clos le 31 décembre 2021. L'information pour chacun de ces trimestres a été préparée sur la même base que les états financiers consolidés annuels audités et les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités. Ces données doivent être lues en parallèle avec nos états financiers consolidés audités et les notes annexes ainsi que les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes annexes. Ces résultats d'exploitation trimestriels ne sont pas nécessairement représentatifs de nos résultats d'exploitation pour un exercice complet ou pour toute période future.

En milliers de dollars américains, sauf les données par action

	31 déc. 2021	30 sept. 2021	30 juin 2021	31 mars 2021	31 déc. 2020	30 sept. 2020	30 juin 2020	31 mars 2020
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenus								
Abonnements SaaS	21 153	17 313	16 316	15 217	14 120	13 234	12 703	12 304
Licences autogérées et services de maintenance	487	841	714	1 012	1 405	1 303	1 294	1 497
Revenus de produits	21 640	18 154	17 030	16 229	15 525	14 537	13 997	13 801
Services professionnels	1 603	1 358	1 194	1 205	1 237	1 087	1 040	1 054
Total des revenus	23 243	19 512	18 224	17 434	16 762	15 624	15 037	14 855
Coût des revenus								
Produits	4 476	3 341	3 398	3 236	3 585	3 093	2 877	2 620
Services professionnels	1 566	882	958	996	865	877	873	860
Total du coût des revenus	6 042	4 223	4 356	4 232	4 450	3 970	3 750	3 480
Marge brute	17 201	15 289	13 868	13 202	12 312	11 654	11 287	11 375
Charges d'exploitation								
Frais de vente et de commercialisation	12 182	10 595	10 873	11 231	8 514	6 984	6 877	7 601
Frais de recherche et de développement de produits	9 076	5 528	4 842	5 624	3 766	3 485	3 203	2 809
Frais généraux et administratifs	17 277	5 516	4 146	4 290	3 560	2 799	2 720	3 420
Amortissement des immobilisations corporelles	684	652	649	605	491	479	433	408
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 042	30	26	21	62	61	59	143
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	377	378	383	416	402	388	371	382
Total des charges d'exploitation	40 638	22 699	20 919	22 187	16 795	14 196	13 663	14 763
Perte d'exploitation	(23 437)	(7 410)	(7 051)	(8 985)	(4 483)	(2 542)	(2 376)	(3 388)
Variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables - composante droits de conversion	(269 200)	39 248	(69 476)	300 357	72 749	53 359	25 449	(42 508)
Variation de la valeur des actions privilégiées rachetables - composante passif	-	-	-	-	-	-	-	(3 969)
Charges financières nettes	2 930	4 826	4 804	4 515	4 262	4 087	3 539	3 415
Perte (profit) de change	628	(780)	433	623	997	226	309	(734)
Bénéfice (perte) avant charge d'impôt	242 205	(50 704)	57 188	(314 480)	(82 491)	(60 214)	(31 673)	40 408
Charge (recouvrement) d'impôt	(184 108)	11 184	(16 048)	70 451	19 163	14 304	7 249	(9 679)
Bénéfice (perte) net	426 313	(61 888)	73 236	(384 931)	(101 654)	(74 518)	(38 922)	50 087
Bénéfice (perte) net par action								
De base	7,65	(2,76)	3,27	(20,66)	(5,55)	(4,06)	(2,13)	2,53
Dilué	(0,24)	(2,76)	(0,08)	(20,66)	(5,55)	(4,06)	(2,13)	(0,03)

Revenus

Nos revenus ont augmenté au cours de chacun des huit derniers trimestres, principalement en raison de la hausse de nos revenus tirés des abonnements SaaS, en partie contrebalancée par la diminution de nos revenus tirés des licences autogérées et des services de maintenance. L'augmentation des revenus tirés des abonnements SaaS est attribuable à l'ajout de nouveaux clients, ainsi qu'à l'utilisation accrue de notre plateforme par les clients existants, résultat de nos efforts continus de vente croisée et de vente additionnelle de nos solutions auprès de notre clientèle existante, incluant les revenus provenant de l'acquisition de Qubit pour les trois mois clos le 31 décembre 2021. La diminution des revenus tirés des licences autogérées et des services de maintenance résulte de nos efforts continus pour faire passer ces clients à notre plateforme infonuagique, ainsi que de la décision délibérée de cesser progressivement d'offrir des services de soutien pour nos produits locaux. Nous nous attendons à ce que les revenus tirés des licences autogérées et des services de maintenance continuent de diminuer à l'avenir alors que nous continuons de nous concentrer sur la croissance de notre plateforme Coveo Relevance Cloud^{MC} et des abonnements SaaS connexes.

Les revenus tirés des services professionnels ont généralement augmenté en ligne avec les revenus des abonnements SaaS et sont demeurés stables au cours des huit derniers trimestres en pourcentage du total de nos revenus. Cela s'explique principalement par la croissance de nos activités qui s'est traduit par des travaux de services professionnels liés à la mise en œuvre de notre plateforme et au support continu envers nos clients. Une hausse importante des revenus tirés des services professionnels est également survenue pour les trois mois clos au 31 décembre 2021 des suites de l'acquisition de Qubit. De plus, nous avons l'intention de poursuivre l'expansion de notre écosystème de partenaires et de faire appel à nos partenaires pour une partie importante des activités de mise en œuvre de nos solutions.

Coût des revenus

Le coût total des revenus a augmenté successivement d'un trimestre à l'autre sauf pour les trimestres clos le 30 septembre 2021 et le 31 mars 2021. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, la légère diminution est attribuable aux vacances accumulées prises pendant la période estivale. Les augmentations trimestrielles sont principalement dues à l'augmentation des coûts liés à la prise en charge d'un plus grand nombre de clients et à des ajouts d'effectifs à nos équipes de succès client et de soutien à la clientèle, incluant l'acquisition de Qubit pour le trimestre clos le 31 décembre 2021. En outre, nous avons étendu notre infrastructure infonuagique dans les régions de l'EMOA et de l'APAC au cours de l'exercice clos le 31 mars 2021, ce qui a entraîné une augmentation des coûts d'hébergement des données.

Au cours du trimestre clos le 31 mars 2021, une restructuration interne a donné lieu à la réaffectation d'un petit nombre d'employés à l'équipe de RD, ce qui s'est traduit par une légère diminution du coût des revenus tirés des produits pour le trimestre.

Marge brute

Notre marge brute trimestrielle totale a augmenté pour toutes les périodes présentées sauf pour la période close le 30 juin 2020, principalement en raison de l'augmentation des revenus tirés des abonnements SaaS provenant de nouveaux clients et de clients existants.

Charges d'exploitation

Le total des charges d'exploitation a généralement augmenté pour chaque période présentée, sauf pour les trimestres clos le 30 juin 2021 et le 30 juin 2020. L'augmentation globale s'explique principalement par l'accroissement des effectifs nécessaires pour soutenir l'accroissement de notre clientèle et l'innovation en matière de produits. Le trimestre clos au 31 décembre 2021 inclut l'acquisition de Qubit ainsi qu'une rémunération additionnelle fondée sur des actions. Au cours du trimestre clos le 30 juin 2020, les frais de vente et de commercialisation ont diminué en raison de l'annulation de tous les événements de marketing en personne et des restrictions de voyage découlant de la pandémie de COVID-19. Afin de nous adapter à cet événement sans précédent, nous avons adopté une stratégie de commercialisation entièrement

numérique et avons poursuivi notre investissement dans celle-ci au cours des trimestres suivants, les dépenses les plus importantes ayant été engagées au quatrième trimestre de l'exercice clos le 31 mars 2021. Au cours de ce trimestre, nous avons aussi procédé au repositionnement de la marque de la Société et tenu divers événements de commercialisation virtuels, notamment l'événement Relevance 360. Les frais liés au repositionnement de la marque ne sont pas répétés pour le trimestre clos le 30 juin 2021 et ont été le facteur principal de la diminution des frais de vente et de commercialisation par rapport au trimestre précédent.

De plus, le calendrier des apports du PARI a donné lieu à certaines fluctuations trimestrielles de nos frais de RD, notamment une augmentation pour les trimestres clos le 31 décembre 2021 et 31 mars 2021 par rapport aux trimestres précédents. Les apports sont fonction des charges autorisées par le programme, dont le montant maximal annuel était de 1,7 M\$ pour l'exercice clos le 31 mars 2022, de 3,0 M\$ pour l'exercice clos le 31 mars 2021 et de 1,4 M\$ pour l'exercice clos le 31 mars 2020. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2021, le montant maximal annuel a été atteint en décembre 2020, de sorte qu'aucun apport du PARI additionnel n'a été comptabilisé au cours du trimestre clos le 31 mars 2021. Les contributions du PARI ont repris au trimestre clos le 30 juin 2021, et le projet a été achevé en juillet 2021; la totalité des apports ont été reçus au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021.

Les frais généraux et administratifs ont été considérablement plus élevés au cours du trimestre clos au 31 décembre 2021 en raison du don non récurrent en capital-actions de 10,4 M\$ lié au Pledge 1% et des frais de transactions relatifs au PAPE et de l'acquisition de Qubit.

Par le passé, nous avons enregistré une réduction des charges d'exploitation chaque année au cours de notre deuxième trimestre en raison des vacances accumulées prises pendant la période estivale, ce qui réduit nos coûts de main-d'œuvre par rapport aux autres trimestres. Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021, cette réduction a été contrebalancée par les coûts de transaction liés à l'acquisition de Qubit.

Liquidité et sources de financement

Aperçu

Les objectifs généraux de notre stratégie de gestion du capital sont de soutenir notre croissance organique continue tout en préservant notre capacité à poursuivre nos activités, à procurer des avantages à nos parties prenantes et à fournir un rendement du capital investi adéquat à nos actionnaires en vendant nos services à des prix correspondant au niveau de risque d'exploitation que nous assumons.

Nous définissons les objectifs de la Société et déterminons le montant de capital requis en fonction des niveaux de risque. Cette structure de capital est continuellement ajustée en fonction de l'évolution de l'environnement macroéconomique et des risques liés aux actifs sous-jacents.

Avec prise d'effet le 24 novembre 2021, la Société a réalisé la clôture de son PAPE. À cette date, immédiatement avant la réalisation du placement, la Société a effectué les opérations suivantes (la « réorganisation ») :

- Modifier et renommer les actions ordinaires en actions à droit de vote multiple;
- Créer une nouvelle catégorie d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne;
- Créer une nouvelle catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en série;
- Toutes les actions privilégiées existantes ont été converties en actions à droit de vote multiple action pour action;
- Toutes les actions privilégiées existantes ont été retirées et supprimées du capital-actions autorisé de la Société au moment de la réalisation du PAPE.

De plus, avec prise d'effet le 24 novembre 2021, immédiatement avant la réalisation du PAPE de la Société, la Société a fait un don à des organismes de bienfaisance, qui a été payé par l'émission de 857 122 actions à droit de vote multiple d'une valeur de 15 \$ CA l'action.

Le 24 novembre 2021, la Société a réalisé son PAPE et a émis 14 340 000 actions à droit de vote subalterne au prix de 15 \$ CA l'action, pour un produit brut total de 169,2 M\$. Les frais d'émission d'actions se sont élevés à 14,6 M\$, pour un produit net en espèces de 154,6 M\$.

Parallèlement à la clôture du PAPE, la Société a également réalisé un placement privé de 129 996 actions à droit de vote subalterne supplémentaires au prix de 15 \$ CA l'action, pour un produit brut total de 1,5 M\$.

Après la clôture du PAPE, le 1^{er} décembre 2021, l'option de surallocation attribuée aux preneurs fermes visant l'achat d'un maximum de 2 151 000 actions à droit de vote subalterne supplémentaires au prix de 15 \$ l'action a été exercée intégralement, ce qui a généré un produit brut supplémentaire de 25,2 M\$ pour la Société. Les frais d'émission d'actions se sont élevés à 1,5 M\$, pour un produit net en espèces de 23,7 M\$.

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie, les placements à court terme et les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, d'investissement et de financement.

En milliers de dollars américains

	Trois mois clos les 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Trésorerie à la clôture de la période	233 683	45 536	233 683	45 536
Placements à court terme à la clôture de la période	-	76 472	-	76 472
Entrées (sorties) nette de trésorerie liées aux				
Activités d'exploitation	(7 923)	316	(23 568)	5 371
Activités d'investissement	7 206	6 675	35 810	23 711
Activités de financement	166 349	(103)	165 339	(314)
Incidence des fluctuations du taux de change sur la trésorerie	874	344	703	677
Augmentation nette de la trésorerie	166 506	7 232	178 284	29 445

Activités d'exploitation

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation ont se sont établis à 7,9 M\$, comparativement à des entrées de trésorerie de 0,3 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2020.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation ont se sont établis à 23,6 M\$, comparativement à des entrées de trésorerie de 5,4 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2020.

La variation pour les périodes de trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 s'explique principalement par une augmentation de la perte nette excluant les éléments n'affectant pas la trésorerie et la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement.

Activités d'investissement

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2021, les activités d'investissement ont généré des entrées de trésorerie de 7,2 M\$, comparativement à 6,7 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2020.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, les activités d'investissement ont généré des entrées de trésorerie de 35,8 M\$, comparativement à 23,7 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2020.

L'augmentation pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 est principalement attribuable à une augmentation du produit de la cession de placements à court terme partiellement compensée par les liquidités utilisées pour l'acquisition de Qubit.

Activités de financement

Les flux de trésorerie générés par les activités de financement se sont établis à 166,3 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2021 et de 165,3 M\$ pour les neuf mois clos le 31 décembre 2021, principalement attribuable à notre PAPE, y compris l'exercice de l'option de surallocation et le financement privé réalisés simultanément.

Facilité de crédit

Nous avons une facilité de crédit renouvelable de 50,0 M\$ portant intérêt au taux d'intérêt variable annuel annoncé par la Comerica Bank à l'occasion comme son « taux préférentiel » pour les avances libellées en dollars canadiens ou en dollars américains, selon le cas (pourvu que, conformément à la deuxième modification conclue le 25 mai 2021 et en ce qui concerne les avances libellées en dollars canadiens, le taux préférentiel ne soit jamais inférieur à 1 % par an). À la date des présentes, aucun montant n'avait été prélevé sur cette facilité de crédit.

Fonds de roulement

Notre approche en matière de gestion des liquidités consiste à nous assurer, dans la mesure du possible, que nous disposons de liquidités suffisantes pour régler nos passifs à leur échéance. Pour ce faire, nous surveillons les flux de trésorerie et effectuons régulièrement l'analyse du budget par rapport aux données réelles. En plus de la trésorerie et des placements à court terme, nous disposons d'une facilité de crédit renouvelable de 50,0 M\$ sur laquelle nous pouvons effectuer des prélèvements pour répondre aux besoins courants en fonds de roulement. Nos principaux besoins de trésorerie sont liés aux investissements dans nos coûts d'acquisition de clients, nos produits et notre technologie, notre fonds de roulement et certaines acquisitions que nous pourrions réaliser. Notre fonds de roulement au 31 décembre 2021 était de 199,0 M\$, montant qui comprenait de la trésorerie de 233,7 M\$. Compte tenu de notre trésorerie et de nos facilités de crédit inutilisées existantes, nous estimons que nous disposons de liquidités suffisantes pour nous acquitter de nos obligations financières courantes et à court terme. Cette évaluation constitue une déclaration prospective et comporte des risques et des incertitudes. Nos futurs besoins en capital dépendront de nombreux facteurs, y compris notre taux de croissance des revenus, l'acquisition de nouveaux clients, les activités d'expansion et de renouvellement d'abonnements SaaS, le calendrier des activités de facturation et de recouvrement, le calendrier et l'ampleur des dépenses pour soutenir les efforts de vente et de commercialisation et de recherche et développement, les frais généraux et administratifs pour soutenir notre croissance, notamment l'expansion internationale et l'incidence continue de la pandémie de COVID-19. Nous pourrions à l'avenir conclure des accords pour acquérir des entreprises, des services et des technologies complémentaires ou y investir. Nous pourrions être tenus d'obtenir du financement par actions ou par emprunt supplémentaire pour financer ces activités. Si nous ne sommes pas en mesure de réunir des capitaux supplémentaires au moment souhaité ou selon des modalités acceptables, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Veuillez vous reporter au sommaire de nos obligations contractuelles, comme il est décrit plus en détail ci-après dans le présent rapport de gestion.

Obligations contractuelles et instruments financiers

Obligations contractuelles

Nos obligations contractuelles ont diminué par rapport à celles divulguées dans nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2021 avec l'extinction des obligations relatives aux actions privilégiées rachetables par leur conversion en actions à droit de vote multiple.

Instruments financiers

Nos actifs financiers comprennent la trésorerie, les débiteurs et autres créances classés comme des actifs financiers au coût amorti et les placements à court terme classés à la juste valeur par le biais du résultat net (« JVRN »). Nos passifs financiers, y compris les dettes fournisseurs, les charges à payer et les composantes passif de nos actions privilégiées rachetables de série A, B, C, D, E et F, sont classés comme des passifs financiers au coût amorti. Les composantes droits de conversion de nos actions privilégiées rachetables de séries B, C, D, E et F sont classées comme des passifs financiers à la JVRN. Se reporter aux notes annexes pour connaître les risques de liquidité associés à nos instruments financiers.

Avant la réalisation du PAPE, toutes nos actions privilégiées rachetables ont été converti en actions à droit de vote multiple et le passif a été réduit à zéro avec une augmentation correspondante du capital-actions. Les passifs d'impôt différé liés aux actions privilégiées rachetables ont également été ramenés à zéro. À l'avenir, les actions privilégiées rachetables ainsi que les passifs d'impôts différé y afférent n'auront plus aucune incidence sur nos résultats d'exploitation.

Se reporter à la note 17 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 et à la note 26 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2021.

Sources de financement

Se reporter à la note 25 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2021, pour les engagements totaux minimaux de la Société. Il n'y a pas eu de changements importants par rapport aux engagements énoncés dans la note 25 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2021.

Arrangements non comptabilisés

Nous n'avons pas d'arrangements non comptabilisés. De temps à autre, nous pourrions être éventuellement responsables à l'égard de litiges et de requêtes qui surviennent dans le cours normal des activités.

Transactions avec des parties liées

Autres les transactions avec parties liées présentées aux notes annexes aux états financier consolidés annuel audités pour l'année fiscale terminée le 31 mars 2021, notre conseil d'administration a pris des décisions importantes afin d'attribuer un incitatif important à notre président du conseil et chef de la direction, et à notre fondateur, président et chef de la technologie, en reconnaissance de leur leadership soutenu à la direction de notre Société.

Il a décidé d'offrir une rémunération fondée sur des actions au cours des six prochaines années qui leur a attribué entièrement, au moyen du régime incitatif général, des options d'achat d'actions fondée sur le rendement, à long terme et pluriannuelle qui leur offriront la possibilité d'obtenir la capacité d'acheter, respectivement, jusqu'à 3,3 million d'actions à droit de vote subalterne (« attribution pour création de valeur »). Les cinq tranches de l'attribution au titre de la création

de valeur ne seront acquises que si le cours de nos actions à droit de vote subalterne atteint des seuils considérablement supérieurs au prix du PAPE (le « prix d'offre ») de 15 \$CA, et ce, à tout moment au cours de la durée de six ans de l'attribution au titre de la création de valeur. Le prix d'exercice des options comprises dans l'attribution au titre de la création de valeur correspond au prix d'offre de 15 \$CA. La juste valeur de l'attribution pour création de valeur a été établie en utilisant le modèle de simulation de prix Monte Carlo et une dépense de 0,4 M\$ a été enregistrée pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021.

Le 25 octobre 2021, la Société a conclu une entente avec un actionnaire aux termes de laquelle cet actionnaire a disposé et cédé certains droits à la Société en contrepartie d'un paiement en trésorerie de 14,8 M\$ de la Société.

Jugements, estimations et hypothèses comptables importants

Voir la note 4 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice clos 31 mars 2021. En plus des jugements, estimations et hypothèses comptables présentées à la note 4 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice clos 31 mars 2021, nous avons utilisé des jugements, estimations et hypothèses comptables pour déterminer la juste valeur des actifs incorporels identifiables à la suite à un regroupement d'entreprises. La Société utilise des techniques d'évaluation pour déterminer la juste valeur des immobilisations incorporelles identifiables acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, qui sont généralement fondées sur une prévision du total des flux de trésorerie actualisés nets futurs attendus. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses formulées par la direction à l'égard du rendement futur des actifs connexes et du taux d'actualisation appliqué comme il serait présumé par un intervenant du marché.

Modifications futures de normes comptables

Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2021 et à la note 3 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2021 pour un résumé des modifications futures de normes comptables.

Contrôles et procédures

En raison de son introduction en bourse au cours du trimestre, la Société est dispensée des déclarations concernant l'établissement et le maintien des contrôles et procédures de communication de l'information (CPCI) et du contrôle interne à l'égard de l'information financière (CIIF), au sens du Règlement 52-109, Attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs (Règlement 52-109).

En particulier, les dirigeants signataires qui déposent les attestations exigées par le Règlement 52-109 ne font aucune déclaration concernant l'établissement et le maintien de ce qui suit :

- i. des contrôles et autres procédures conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information que l'émetteur doit présenter dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports déposés ou transmis en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par cette législation; et
- ii. un processus conçu pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Conformément aux lois sur les valeurs mobilières, la Société commencera à faire les déclarations requises au quatrième trimestre de l'exercice 2022.

Information sur les actions en circulation

Coveo est une société cotée en bourse sous le symbole « CVO » à la Bourse de Toronto (« TSX »). Notre capital-actions autorisé se compose i) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne et ii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en séries, dont 43 959 959 actions à droit de vote subalterne, 59,592,788 actions à droit de vote multiple et aucune action privilégiée étaient émises et en circulation en date du 7 février 2022.

Au 7 février 2022, 10 140 382 options étaient en cours aux termes du régime d'options d'achat d'actions de 2009 modifié et mis à jour de la société (l'« ancien régime »), dans sa version modifiée (dont 6 826 178 étaient acquises à cette date). Chacune de ces options aux termes de l'ancien régime peut ou pourra être exercée pour obtenir une action à droit de vote multiple.

En date du 7 février 2022, il y avait 4 200 000 options en circulation dans le cadre du régime d'intéressement Omnibus de la Société (le « régime Omnibus ») (dont aucune n'était acquise à cette date). Chacune de ces options aux termes du régime général peut ou pourra être exercée pour obtenir une action à droit de vote subalterne.

En date du 7 février 2022, 1 714 803 unités d'actions incessibles (« UAI ») étaient en cours aux termes du régime Omnibus de la Société (dont 333 étaient acquises à cette date). Chacune de ces UAI, à l'acquisition des droits, peut être réglée au gré du conseil au moyen de la remise d'actions à droit de vote subalterne nouvellement émises ou achetées sur le marché libre ou le paiement équivalent en trésorerie.

En date du 7 février 2022, il y avait 196 621 unités d'actions différées (« UAD ») en circulation aux termes du régime Omnibus de la Société. Chacune de ces UAD sera, lorsque son porteur cessera d'être un administrateur, un membre de la haute direction, un employé ou un consultant de la Société conformément au régime Omnibus, réglée au gré du conseil au moyen de la remise d'actions à droit de vote subalterne nouvellement émises ou achetées sur le marché libre ou par le paiement équivalent en trésorerie.

De plus, notre conseil d'administration a approuvé le 31 janvier 2022 certains octrois de valeurs mobilières à notre direction, nos employés et un consultant pour un total de 519 002 UAI, 463 106 options et 5 000 UAD. Ces octrois deviendront effectifs en date du 17 février 2022.



coveo^{MC}

La Plateforme de Pertinence