



Rapport de gestion

Pour l'exercice clos le 30 juin 2022

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, tel qu'elle a été constituée au 30 juin 2022.

Le présent rapport de gestion, daté du 8 août 2022, pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021 doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités ainsi que les notes annexes pour les trois mois clos le 30 juin 2022, ainsi qu'avec les états financiers consolidés annuels audités de la Société et les notes annexes pour l'exercice clos le 31 mars 2022. Les informations financières pour les trois mois clos les 30 juin 2022 présentées dans le présent rapport de gestion sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les trois mois clos le 30 juin 2022, 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 inclut, entre autres, des déclarations relatives à : notre plan d'affaires et nos stratégies (incluant notre stratégie de croissance); aux attentes relatives aux revenus et leur répartition, aux dépenses et autres résultats d'opérations; aux attentes relatives à notre capacité à retenir et étendre de façon fructueuse nos relations avec nos clients existants; nos attentes relatives aux opportunités de croissance et notre capacité à accroître nos parts de marché, incluant les solutions de commerce électronique, et renforcer notre position concurrentielle; notre capacité à pénétrer les marchés internationaux et de compléter de manière sélective et intégrer avec succès des acquisitions, incluant les opportunités de ventes croisées identifiées.

L'information prospective est nécessairement basée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que nous avons considérées comme appropriées et raisonnables à la date à laquelle ces déclarations sont faites. Bien que les informations prospectives contenues dans ce document soient basées sur ce que nous croyons être des hypothèses raisonnables, les résultats réels peuvent différer des informations prospectives contenues dans ce document. Certaines hypothèses formulées lors de la préparation des informations prospectives contenues dans ce document incluent : 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, l'information prospective comporte des risques et des incertitudes connus et inconnus, et d'autres facteurs, 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 la notice annuelle la plus récente de l'entreprise 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 l'un des principaux fournisseurs de plateforme de pertinence alimentée par l'IA. Notre plateforme SaaS infonuagique et multilocataires aide à transformer la recherche, les recommandations, la personnalisation et le marchandisage à travers les expériences numériques pour améliorer la performance financière de nos clients. Notre plateforme permet aux entreprises de fournir des expériences intercanales pertinentes. Notre technologie indexe des données et du contenu provenant d'une variété de sources disparates, puis en utilisant l'analytique comportementale, l'apprentissage automatique et l'apprentissage profond, nous exploitons ces données pour :

- comprendre le contexte et offrir une recherche, un classement et une navigation unifiés;
- prévoir les résultats probables et formuler des recommandations adaptées à chaque expérience numérique individuelle; et
- créer un contenu personnalisé.

Nos solutions visent à offrir une valeur tangible à nos clients en les aidant à stimuler la croissance des revenus et la profitabilité, 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 conçues pour procurer des expériences numériques pertinentes.

La plateforme Coveo Relevance Cloud^{MC}

Notre plateforme SaaS unique et intégrée, Coveo Relevance Cloud^{MC}, utilise nos modèles d'IA appliquée 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 sources de données internes et externes disparates;
- combine ces données avec les données des séances de navigation et des modèles comportementaux;
- utilise des 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 améliore la pertinence de chaque interaction, d'une interaction à l'autre.

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.

Modèle 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, 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.

Écosystème de partenaires stratégiques et d'intégration

Notre stratégie de distribution est appuyée par un écosystème mondial de 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 nos solutions avec leurs plateformes. Ces intégrations permettent aux utilisateurs d'unifier le contenu de ces différentes sources ainsi que de déployer nos modèles d'analytique des utilisateurs et d'apprentissage automatique dans ces applications. Nous avons également développé un 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 principalement des revenus grâce à la vente d'abonnements SaaS. 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 plusieurs années et sont renouvelables à la fin de la période d'abonnement.

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 24,0 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin de 2022, soit une augmentation de 7,7 M\$, ou 47 %, par rapport aux trois mois clos le 30 juin de 2021.

- **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 SaaS¹ 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 :

- exclut la valeur annualisée des contrats SaaS des nouveaux clients ajoutés au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée;
- 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;
- 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;
- inclut les clients qui sont passés de licences autogérées 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 30 juin 2022, notre taux d'expansion net s'est élevé à 112 % comparativement à 111% au 30 juin 2021.

- **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'elle est présentée dans nos états financiers conformément aux IFRS, fournit une 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 30 juin de 2022, la portion courante de nos obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS s'élevait à 84,4 M\$, soit une hausse de 27,7 M\$ ou 49 % par rapport au 30 juin de 2021.

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

Les mesures et ratios financiers 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 et ratios financiers non conformes aux IFRS sont plutôt présentés à titre d'information supplémentaires 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 et ratios ne doivent pas être considérés isolément ni comme un substitut à l'analyse de nos informations financières présentées selon les IFRS.

Nous estimons que les mesures et ratios financiers 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 et ratios financiers 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.

¹ La « valeur annualisée des contrats SaaS » désigne la valeur annualisée des contrats SaaS des engagements d'un client calculée sur la base des conditions des abonnements de ce client et représente le montant de l'abonnement annualisé engagé à la date de mesure.

Perte d'exploitation ajustée

La perte d'exploitation ajustée est définie comme la perte d'exploitation excluant les paiements fondés 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 non récurrents ou hors trésorerie.

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 des mesures similaires 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 :

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin	
	2022	2021
	\$	\$
Perte d'exploitation	(13 309)	(7 051)
Paiements fondés sur des actions et charges connexes ¹	4 475	704
Amortissement des immobilisations incorporelles acquises ²	1 160	-
Rémunération liée aux acquisitions ³	211	121
Dons de bienfaisance	46	31
Perte d'exploitation ajustée	(7 417)	(6 195)

1. Ces charges représentent les charges hors trésorerie comptabilisées relativement aux options sur actions émises, unités d'actions incessibles 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 aux paiements fondés sur des actions. Ces coûts sont présentés dans le coût des revenus des produits et des services professionnels, des frais de vente et de commercialisation, des frais de recherche et de développement de produits et des frais généraux et administratifs.
2. Cette charge représente l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre de l'acquisition de Qubit. Ces coûts sont présentés dans les charges d'amortissement des immobilisations incorporelles.
3. Ces charges se rapportent à la rémunération non récurrente liée aux acquisitions de Tooso, Inc. et Qubit. Ces coûts sont présentés dans le coût des revenus des produits et des services professionnels, des frais de vente et de commercialisation, des frais de recherche et de développement de produits et des frais généraux et administratifs.

Mesures de marge brute ajustée et mesures de pourcentage de marge brute ajustée

La marge brute ajustée, la marge brute des produits ajustée et la marge brute des services professionnels ajustés sont respectivement définies comme la marge brute, la marge brute de produits et la marge brute de services professionnels en excluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, la rémunération liée aux acquisitions ainsi que d'autres éléments non récurrents ou hors trésorerie. Nous appelons collectivement ces mesures comme étant nos « mesures de marge brute ajustée ». Le pourcentage de marge brute ajustée est défini comme la marge brute ajustée en pourcentage des revenus totaux. Le pourcentage de marge brute de produits ajustée est défini comme la marge brute de produits ajustée en pourcentage des revenus de produits. Le pourcentage de marge brute de services professionnels ajustés est défini comme la marge brute de services professionnels ajustée en pourcentage des revenus de services professionnels. Nous appelons collectivement ces mesures comme étant nos « mesures de pourcentage de marge brute ajustée ».

Nous croyons que les mesures de marges brutes ajustées et les mesures de pourcentage de marge brute ajustée assurent une cohérence et une comparabilité avec notre performance financière passée pour notre direction et nos investisseurs et facilitent la comparaison des activités d'une période à l'autre, car ces mesures éliminent 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 pensons qu'il s'agit de mesures supplémentaires importantes pour évaluer 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 marge brute ajustée et la marge brute, la marge brute des produits ajustée et la marge brute des produits et la marge brute des services professionnels ajustée et la marge brute des services professionnels :

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin	
	2022	2021
	\$	\$
Total des revenus	26 462	18 224
Marge brute	19 727	13 868
<i>% de marge brute</i>	75%	76%
Plus : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	326	77
Plus: Rémunération liée aux acquisitions	81	-
Marge brute ajustée	20 134	13 945
<i>% de marge brute ajustée</i>	76%	77%
Revenus de produits	24 327	17 030
Coûts des revenus de produits	4 758	3 398
Marge brute de produits	19 569	13 632
<i>% de marge brute de produits</i>	80%	80%
Plus : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	182	46
Plus: Rémunération liée aux acquisitions	60	-
Marge brute de produits ajustée	19 811	13 678
<i>% de marge brute de produits ajustée</i>	81%	80%
Revenus de services professionnels	2 135	1 194
Coûts des revenus de services professionnels	1 977	958
Marge brute de services professionnels	158	236
<i>% de marge brute de services professionnels</i>	7%	20%
Plus : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	144	31
Plus: Rémunération liée aux acquisitions	21	-
Marge brute de services professionnels ajustée	323	267
<i>% de marge brute de services professionnels ajustée</i>	15%	22%

Mesures des charges d'exploitation ajustées et mesures du pourcentage des charges d'exploitation ajustées

Les frais de vente et de commercialisation ajustés, les frais de recherche et de développement de produits ajustés et les frais généraux et administratifs ajustés sont respectivement définis comme les frais de vente et de commercialisation, les frais de recherche et développement de produits et les frais généraux et administratifs excluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, la rémunération liée aux acquisitions, les charges liées aux transactions, les dons de bienfaisance et d'autres éléments non récurrents ou hors trésorerie. Nous appelons collectivement ces mesures comme étant nos « mesures des charges d'exploitation ajustées ». Le pourcentage des frais de vente et de commercialisation ajustés, le pourcentage des frais de recherche et développement de produits ajustés et le pourcentage des frais généraux et administratifs ajustés sont respectivement définis comme les frais de vente et de commercialisation ajustés, les frais de recherche et de développement de produits ajustés et les frais généraux et administratifs ajustés en pourcentage des revenus totaux. Nous appelons collectivement ces mesures comme étant nos « mesures du pourcentage des charges d'exploitation ajustées ».

Nous croyons que les mesures des charges d'exploitation ajustées et du pourcentage des charges d'exploitation ajustées assurent une cohérence et une comparabilité avec notre performance financière passée pour notre direction et nos investisseurs et facilitent la comparaison des activités d'une période à l'autre, car ces mesures éliminent 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 pensons qu'il s'agit de mesures supplémentaires importantes pour évaluer 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 les frais de vente et de commercialisation ajustés et les frais de vente et de commercialisation, les frais de recherche et de développement de produits ajustés et les frais de recherche et de développement de produits et les frais généraux et administratifs ajustés et les frais généraux et administratifs :

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin	
	2022	2021
	\$	\$
Frais de vente et de commercialisation	14 561	10 873
<i>% de frais de vente et de commercialisation</i>	<i>55%</i>	<i>60%</i>
Moins : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	1 531	218
Moins : Rémunération liée aux acquisitions	34	-
Frais de vente et de commercialisation ajustés	12 996	10 655
<i>% de frais de vente et de commercialisation ajustés</i>	<i>49%</i>	<i>58%</i>
Frais de recherche et de développement de produits	9 132	4 842
<i>% de frais de recherche et de développement de produits</i>	<i>35%</i>	<i>27%</i>
Moins : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	1 433	199
Moins : Rémunération liée aux acquisitions	88	121
Frais de recherche et de développement de produits ajustés	7 611	4 522
<i>% de frais de recherche et de développement de produits ajustés</i>	<i>29%</i>	<i>25%</i>
Frais généraux et administratifs	7 093	4 146
<i>% de frais généraux et administratifs</i>	<i>27%</i>	<i>23%</i>
Moins : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	1 185	210
Moins : Rémunération liée aux acquisitions	8	-
Moins : Dons de bienfaisance	46	31
Frais généraux et administratifs ajustés	5 854	3 905
<i>% de frais généraux et administratifs ajustés</i>	<i>22%</i>	<i>21%</i>

Facteurs clés influents 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 » de la notice annuelle la plus récente de l'entreprise et disponible sous notre profil dans SEDAR à www.sedar.com.

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 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 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 des 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 la vente d'utilisateurs et/ou de requêtes mensuelles additionnelles 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. Nous avons également l'intention de nous appuyer sur nos capacités d'élaboration de produits pour continuer à ajouter de nouvelles utilisations et fonctionnalités afin d'améliorer les capacités de notre plateforme.

Faire croître notre solution de commerce

Nous avons fait des investissements pour créer une technologie de commerce électronique qui injecte de la pertinence dans les expériences de commerce électronique numériques. 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 et leur rentabilité 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. Depuis son lancement au cours de l'exercice clos le 31 mars 2019, nous n'avons cessé d'accroître nos capacités et notre expertise dans cette solution, notamment grâce à l'acquisition de Qubit Digital Ltd (« Qubit ») en octobre 2021.

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

Nous avons démontré notre aptitude à développer des intégrations entre notre plateforme et les autres fournisseurs mondiaux de technologies. Les intégrations stratégiques de plateformes s'ajoutent à la proposition de valeur de nos solutions et favorisent l'adoption de notre plateforme. 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.

Expansion géographique

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022 et 2021, seulement 16 % et 10% 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'Europe Moyen-Orient Afrique (l'« EMOA ») et de l'Asie Pacifique (« APAC »).

Incidence de la COVID-19

Malgré les défis rencontrés durant la pandémie, nous avons continué d'approfondir nos relations avec nos clients existants et d'attirer de nouveaux clients. Depuis le début, nous avons mis la sécurité de nos employés au centre de notre réaction à la pandémie de COVID-19. Notre plan de continuité des activités nous a 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 un niveau de service uniforme et des temps de réponse consistants. Comme une partie de l'incertitude liée à la COVID-19 a diminué, nous avons instauré un retour progressif au bureau pour nos employés. Nous pensons que la collaboration en personne, entre nos employés, est importante et nous encourageons les réunions en personnes sur une base périodique. Cependant, nous allons continuer à promouvoir un environnement de travail flexible où, quel que soit l'endroit où les employés travaillent, ils puissent se connecter et partager des informations et des idées.

Il existe toujours une incertitude concernant la durée et l'ampleur de la COVID-19 et la capacité à contrôler les résurgences dans le monde, ce qui rend difficile l'évaluation de l'impact futur sur notre clientèle, les marchés que nous desservons et l'effet sur notre entreprise et nos opérations, tant à court terme qu'à long terme. Veuillez-vous reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle, 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.

Environnement macroéconomique

Le contexte macroéconomique est récemment devenu plus difficile, en raison de la combinaison d'une inflation accrue, de taux d'intérêt en hausse et d'instabilité géopolitique résultant de l'invasion de l'Ukraine par la Russie. Nous sommes exposés à un risque d'inflation qui pourrait avoir une incidence importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Si nos coûts devaient être soumis à d'importantes pressions inflationnistes, nous pourrions ne pas être en mesure de compenser entièrement ces coûts plus élevés par des augmentations de prix. Notre incapacité ou notre échec à le faire pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Bien que nous n'ayons aucune exposition importante en Russie ou en l'Ukraine, il existe d'autres risques géopolitiques et macroéconomiques qui échappent à notre contrôle et qui pourraient avoir une incidence sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Veuillez-vous reporter à la section « Facteurs de risque » de notre notice annuelle, disponible sous notre profil sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com, pour plus de détails sur la façon dont ces événements pourraient avoir une incidence sur nos résultats futurs.

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 connexe. 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 plusieurs années et sont 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.

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.

Coût des revenus

Coût des revenus liés aux produits. Le coût des revenus liés aux produits comprend les coûts liés au personnel, incluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, 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, incluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, les 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.

Frais de vente et de commercialisation

Les frais de vente et de commercialisation comprennent principalement les coûts liés au personnel, incluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes des équipes de vente et de commercialisation, 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.

Au fur et à mesure que nous augmentons nos revenus, 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 développant et en approfondissant des relations avec nos 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, incluant les paiements fondés sur des actions et charges 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 pour le développement des affaires électroniques au Québec (les « crédits d'impôt »). Les données comparatives de ces frais sont également comptabilisées après déduction des crédits d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental obtenus pour les dépenses engagées au Canada dans le cadre de projets admissibles 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 en dollars absolus 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.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs comprennent les coûts liés au personnel des fonctions administratives de l'entreprise, incluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, 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.

Nous nous attendons 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.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente nos résultats d'exploitation:

<i>En milliers de dollars américains, sauf les données par action</i>	Trois mois clos les 30 juin	
	2022	2021
	\$	\$
Revenus		
Abonnements SaaS	24 003	16 316
Licences autogérées et services de maintenance	324	714
Revenus de produits	24 327	17 030
Services professionnels	2 135	1 194
Total des revenus	26 462	18 224
Coût des revenus		
Produits	4 758	3 398
Services professionnels	1 977	958
Total du coût des revenus	6 735	4 356
Marge brute	19 727	13 868
Charges d'exploitation		
Frais de vente et de commercialisation	14 561	10 873
Frais de recherche et de développement de produits	9 132	4 842
Frais généraux et administratifs	7 093	4 146
Amortissement des immobilisations corporelles	692	649
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 161	26
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	397	383
Total des charges d'exploitation	33 036	20 919
Perte d'exploitation	(13 309)	(7 051)
Variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables - composante droits de conversion	-	(69 476)
Charges financières nettes	(399)	4 804
Perte de change	(500)	433
Bénéfice (perte) avant charge (recouvrement) d'impôt	(12 410)	57 188
Charge (recouvrement) d'impôt	109	(16 048)
Bénéfice (perte) net	(12 519)	73 236
Bénéfice (perte) net par action		
De base	(0,12)	3,27
Dilué	(0,12)	(0,08)

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

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin	
	2022	2021
	\$	\$
Paiements fondés sur des actions et charges connexes		
Coût des revenus – produits	182	46
Coût des revenus – services professionnels	144	31
Frais de vente et de commercialisation	1 531	218
Frais de recherche et de développement de produits	1 433	199
Frais généraux et administratifs	1 185	210
Total des paiements fondés sur des actions et charges connexes	4 475	704

Résultats d'exploitation pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021

Total des revenus

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Revenus				
Abonnements SaaS	24 003	16 316	7 687	47%
Licences autogérées et services de maintenance	324	714	(390)	(55%)
Revenus de produits	24 327	17 030	7 297	43%
Services professionnels	2 135	1 194	941	79%
Total des revenus	26 462	18 224	8 238	45%
Pourcentage du total des revenus				
Abonnements SaaS	91%	89%		
Licences autogérées et services de maintenance	1%	4%		
Revenus de produits	92%	93%		
Services professionnels	8%	7%		
Total des revenus	100%	100%		

Revenus liés aux produits

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, les revenus tirés des abonnements SaaS ont augmenté de 7,7 M\$, ou 47 %, par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. L'adoption continue de nos solutions explique l'augmentation de l'apport aux revenus des nouveaux clients et les transactions d'expansion connexes conclues avec notre clientèle existante. De plus, les revenus de Qubit ont été inclus dans nos résultats d'opérations au 30 juin 2022, ce qui n'était pas le cas pour la période comparative.

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 supporter 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. En conséquence à notre décision de ne plus supporter nos produits sur site, il est attendu que les revenus de licences autogérées et services de maintenance termineront au 31 décembre 2022.

Services professionnels

Les revenus tirés des services professionnels pour les trois mois clos le 30 juin 2022 se sont établis à 2,1 M\$, en hausse de 0,9 M\$, ou 79 %, par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, les revenus tirés de services professionnels ont représenté 8% des revenus totaux et 7% pour les trois mois clos le 30 juin 2021. Ces hausses s'expliquent par l'augmentation des heures facturables et des taux horaires par nos services professionnels, ainsi que par l'acquisition de Qubit en octobre 2021.

Coût des revenus

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Coût des revenus				
Produits	4 758	3 398	1 360	40%
Services professionnels	1 977	958	1 019	106%
Total du coût des revenus	6 735	4 356	2 379	55%
Marge Brute (%)				
Produits	80%	80%		
Services professionnels	7%	20%		
Marge brute	75%	76%		

Produits

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, le coût des revenus tirés des produits a augmenté de 1,4 M\$, ou 40 % comparativement aux trois mois clos le 30 juin 2021 attribuables à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre, incluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, et des services d'hébergements. Nous avons aussi encouru des coûts supplémentaires en conséquence à l'acquisition de Qubit en octobre 2021.

Notre marge brute liée aux revenus tirés des produits, exprimée en pourcentage, s'est établie à 80 % pour les trois mois clos le 30 juin 2022 et le 30 juin 2021.

Notre pourcentage de marge brute des produits ajustée² pour les trois mois clos le 30 juin 2022 était de 81%, une augmentation de 1% comparativement aux trois mois clos le 30 juin 2021, résultat de nos efforts continus pour optimiser les coûts de nos services d'hébergement.

Services professionnels

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, le coût des revenus liés aux services professionnels a augmenté de \$1,0M ou 106% comparativement aux trois mois clos le 30 juin 2021. Cela s'explique principalement par l'impact de l'acquisition de Qubit et les coûts supplémentaires de paiements fondés sur des actions et charges connexes. En outre, notre marge brute liée aux services professionnels, exprimée en pourcentage, s'est établie à 7 % pour les trois mois clos le 30 juin 2022, en baisse de 13 %, par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. La baisse du pourcentage de marge brute des services professionnels est principalement due à des pourcentages de marge brute des services professionnels plus bas provenant de Qubit et à la hausse des coûts de paiements fondés sur des actions et charges connexes.

Notre pourcentage de marge brute des services professionnels ajustée² pour les trois mois clos le 30 juin 2022 était de 15% comparativement à 22% pour les trois mois clos le 30 juin 2021.

Charges d'exploitation

Frais de vente et commercialisation

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Frais de vente et de commercialisation	14 561	10 873	3 688	34%
Pourcentage du total des revenus	55%	60%		

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté de 3,7 M\$, ou 34 %, par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. Cette augmentation est grandement attribuable aux paiements fondés sur des actions et charges connexes, en plus de l'acquisition de Qubit.

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022 et le 30 juin 2021, les frais de vente et de commercialisation représentaient 55% du total des revenus, une diminution de 5% par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. La diminution est le résultat d'initiatives menées au cours des trois mois clos les 30 juin 2022 et 31 mars 2022, qui ont permis d'améliorer l'efficacité des ventes et du marketing.

² Il s'agit d'un ratio non conforme aux mesures IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique : « mesures et ratios financiers non conformes aux IFRS et réconciliation des mesures et ratios financiers non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021, le pourcentage des frais de vente et de commercialisation ajustée³ étaient de 49 % et 58 % respectivement.

Frais de recherche et de développement de produits

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Frais de recherche et de développement de produits	9 132	4 842	4 290	89%
Pourcentage du total des revenus	35%	27%		

Les frais de RD ont augmenté respectivement de 4,3 M\$, ou 89 % pour les trois mois clos le 30 juin 2022, comparativement aux trois mois clos le 30 juin 2021 expliqué en grande partie par des paiements fondés sur des actions et charges connexes additionnels en plus de l'augmentation des effectifs, incluant ceux provenant de l'acquisition de Qubit. De plus, pour les trois mois clos le 30 juin 2022, nous n'avons pas reçu de contributions supplémentaires du PARI puisque 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. Les crédits d'impôt et l'aide gouvernementale ont diminué de 1,0 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2022 comparativement aux trois mois clos le 30 juin 2021.

Pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021, les frais de recherche et de développement de produits en pourcentage du total des revenus étaient de 35 % et 27 %, respectivement.

Pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021, le pourcentage des frais de recherche et de développement de produits ajustés³ étaient de 29 % et 25 % respectivement.

Frais généraux et frais administratifs

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Frais généraux et administratifs	7 093	4 146	2 947	71%
Pourcentage du total des revenus	27%	23%		

Pour les trois mois clos les 30 juin 2022, les frais généraux et administratifs se sont établis à 7,1 M\$ en hausse de 2,9 M\$, ou 71 %, par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. La hausse s'explique en grande partie par l'augmentation des paiements fondés sur des actions et charges connexes en plus de l'augmentation de l'effectif, incluant celui provenant de l'acquisition de Qubit. Également, nous avons engagé des frais puisque nous opérons maintenant comme une société inscrite à la cote d'une bourse.

En pourcentage du total des revenus, les frais généraux et frais administratifs représentent respectivement 27 % et 23 % pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021.

³ Il s'agit d'un ratio non conforme aux mesures IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique : « mesures et ratios non conformes aux IFRS et réconciliation des mesures et des ratios non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Pour les trois mois clos les 30 juin 2022 et 30 juin 2021, le pourcentage des frais généraux et frais administratifs ajustés⁴ étaient de 22 % et 21 % respectivement.

Autres charges d'exploitation

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations corporelles	692	649	43	7%
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 161	26	1 135	4 365%
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	397	383	14	4%
	2 250	1 058	1 192	113%

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, l'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté de 0,1 M\$, ou 7 % par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021, à cause des investissements en matériel.

Pour les trois mois clos les 30 juin 2022, l'amortissement des immobilisations incorporelles s'est élevé à 1,2 M\$ comparativement à moins de 0,1 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2021. Cette augmentation est le résultat de l'amortissement des immobilisations incorporelles issues de l'acquisition de Qubit.

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, l'amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation était stable par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021, à 0,4 M\$.

Autres charges

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 30 juin			
	2022	2021	Variation	
	\$	\$	\$	%
Variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables - composante droits de conversion	-	(69 476)	69 476	(100%)
Charges financières nettes	(399)	4 804	(5 203)	(108%)
Perte de change	(500)	433	(933)	(215%)
Charge (recouvrement) d'impôt	109	(16 048)	16 157	(101%)

La variation de la juste valeur de la composante droits de conversion des actions privilégiées rachetables n'a eu aucun impact pour les trois mois clos le 30 juin 2022 (perte de 69,5 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2021). Cette variance est attribuable 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 Premier appel public à l'épargne (« PAPE »), nous ne nous attendons à aucun impact futur provenant de cet élément.

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, les charges financières nettes ont diminué de 5,2 M\$ par rapport aux trois mois clos le 30 juin 2021. Cette variation est principalement expliquée par la diminution de l'accroissement des intérêts à la suite de la conversion des actions privilégiées.

⁴ Il s'agit d'un ratio non conforme aux mesures IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique : « mesures et ratios non conformes aux IFRS et réconciliation des mesures et des ratios non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

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. Le gain de change de 0,5 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2022 et la perte de change de 0,4 M\$, s'expliquent principalement par les activités libellées en dollars américains de Coveo Solutions Inc., qui utilise le dollar canadien comme monnaie fonctionnelle.

La charge d'impôt était de moins de 0,1 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2022, comparativement à un recouvrement d'impôt de 16,0 M\$. Le recouvrement d'impôt est 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. Par conséquent, nous ne nous attendons à aucun impact futur provenant de cet élément.

Principales informations de la situation financière

<i>En milliers de dollars américains</i>	Au 30 juin	Au 31 mars
	2022	2021
	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	217 668	223 072
Total des actifs courants	249 144	264 852
Total de l'actif	324 675	345 500
Revenus différés (courants et non courants)	48 029	50 392
Total des passifs	84 273	90 064
Total des capitaux propres (capitaux propres négatifs)	240 402	255 436

Trésorerie et équivalents de trésorerie

En date du 30 juin 2022, la trésorerie et équivalents de trésorerie a diminué de 5,4 M\$ ou de 2% par rapport au 31 mars 2022. Cette diminution est principalement expliquée par l'effet des variations de taux de change sur la trésorerie et équivalents de trésorerie puisque la société détient des montants importants de trésorerie et équivalents de trésorerie en dollars canadiens. La diminution a été partiellement compensée par les flux de trésoreries générés par les activités d'exploitation de 1,4 M\$.

Total de l'actif

En date du 30 juin 2022, le total de l'actif était de 324,7 M\$, soit une diminution de 20,8 M\$ ou de 6% en comparaison au 31 mars 2022, principalement attribuable à une diminution de la trésorerie et équivalent de trésorerie de 5,4 M\$, comme décrit ci-haut, une diminution des créances clients et autres débiteurs de 5,6 M\$ en raison de la saisonnalité du calendrier de facturation et des recouvrements, et d'une diminution des crédits d'impôt remboursables à recevoir, car nous avons encaissé les crédits remboursables de l'exercice clos le 31 mars 2021. La variation s'explique également par une diminution de 2,3 M\$ d'immobilisations incorporelles et de 1,2 M\$ de goodwill provenant principalement de la hausse de valeur du dollar américain par rapport à la livre sterling ainsi que de l'amortissement des immobilisations incorporelles.

Revenus différés (courants et non courants)

Les revenus différés ont diminué de 2,4 M\$ du 31 mars 2022 au 30 juin 2022. Cette diminution est principalement attribuable à la saisonnalité du calendrier de facturation, partiellement compensée par la croissance de nos revenus d'abonnement SaaS.

Total des passifs

Le total des passifs a diminué de 5,8 M\$ pour l'exercice clos le 30 juin 2022 comparativement au 31 mars 2022. La diminution est principalement expliquée par la diminution des revenus différés décrite ci-dessus et à une diminution des créditeurs et charges à payer. Cette diminution s'explique également par une diminution de la provision pour avantages

sociaux liés aux paiements fondés sur des actions, suite à leur réévaluation, ainsi que par une variation dans le calendrier de certains paiements.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente certaines données des états du résultat net trimestriel non auditées pour chacun des huit trimestres précédant immédiatement et incluant le trimestre clos le 30 juin 2022. 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 et 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.

<i>En milliers de dollars américains, sauf les données par action</i>	30 juin 2022	31 mars 2022	31 déc. 2021	30 sept. 2021	30 juin 2021	31 mars 2021	31 déc. 2020	30 sept. 2020
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenus								
Abonnements SaaS	24 003	23 071	21 153	17 313	16 316	15 217	14 120	13 234
Licences autogérées et services de maintenance	324	333	487	841	714	1 012	1 405	1 303
Revenus de produits	24 327	23 404	21 640	18 154	17 030	16 229	15 525	14 537
Services professionnels	2 135	2 105	1 603	1 358	1 194	1 205	1 237	1 087
Total des revenus	26 462	25 509	23 243	19 512	18 224	17 434	16 762	15 624
Coût des revenus								
Produits	4 758	4 878	4 476	3 341	3 398	3 236	3 585	3 093
Services professionnels	1 977	1 957	1 566	882	958	996	865	877
Total du coût des revenus	6 735	6 835	6 042	4 223	4 356	4 232	4 450	3 970
Marge brute	19 727	18 674	17 201	15 289	13 868	13 202	12 312	11 654
Charges d'exploitation								
Frais de vente et de commercialisation	14 561	14 121	12 182	10 595	10 873	11 231	8 514	6 984
Frais de recherche et de développement de produits	9 132	10 653	9 076	5 528	4 842	5 624	3 766	3 485
Frais généraux et administratifs	7 093	9 820	17 277	5 516	4 146	4 290	3 560	2 799
Amortissement des immobilisations corporelles	692	692	684	652	649	605	491	479
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 161	2 369	1 042	30	26	21	62	61
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	397	379	377	378	383	416	402	388
Total des charges d'exploitation	33 036	38 034	40 638	22 699	20 919	22 187	16 795	14 196
Perte d'exploitation	(13 309)	(19 360)	(23 437)	(7 410)	(7 051)	(8 985)	(4 483)	(2 542)
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
Charges financières nettes	(399)	(59)	2 930	4 826	4 804	4 515	4 262	4 087
Perte (profit) de change	(500)	81	628	(780)	433	623	997	226
Bénéfice (perte) avant charge (recouvrement) d'impôt	(12,410)	(19 382)	242 205	(50 704)	57 188	(314 480)	(82 491)	(60 214)
Charge (recouvrement) d'impôt	109	3	(184 108)	11 184	(16 048)	70 451	19 163	14 304
Bénéfice (perte) net	(12,519)	(19 385)	426 313	(61 888)	73 236	(384 931)	(101 654)	(74 518)
Bénéfice (perte) net par action								
De base	(0,12)	(0,19)	7,65	(2,76)	3,27	(20,66)	(5,55)	(4,06)
Dilué	(0,12)	(0,19)	(0,24)	(2,76)	(0,08)	(20,66)	(5,55)	(4,06)

Revenus

Nos revenus ont augmenté au cours de chacun des huit derniers trimestres, principalement en raison de la croissance 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. La croissance 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 grâce à nos efforts continus de vente croisée et de vente additionnelle de nos solutions ainsi que par l'acquisition de Qubit pour les trois mois clos les 31 décembre 2021 et les trimestres suivants. 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.

Les revenus tirés des services professionnels ont généralement augmenté en ligne avec les revenus des abonnements SaaS et sont demeurés essentiellement 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 traduite par des travaux de services professionnels liés à la mise en œuvre de notre plateforme et au support continu envers nos clients. Il y a également eu une hausse importante des revenus tirés des services professionnels suite à l'acquisition de Qubit, qui a été complété en octobre 2021.

Coût des revenus

Le coût total des revenus a augmenté successivement d'un trimestre à l'autre sauf pour les trimestres clos le 30 juin 2022, le 30 septembre 2021 et le 31 mars 2021. Au cours du trimestre terminé au 31 mars 2021, une réorganisation interne a entraîné la réaffectation d'un nombre modeste d'employés à d'autres départements, ce qui a entraîné une légère diminution du coût des revenus tirés des produits pour le trimestre. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, la légère diminution est attribuable aux vacances prises pendant la période estivale. Le coût des revenus pour le trimestre terminé le 30 juin 2022 est resté généralement stable avec le trimestre terminé le 31 mars 2022 grâce à nos efforts continus pour optimiser nos coûts d'hébergement. 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 en octobre 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.

Marge brute

Notre marge brute trimestrielle totale a augmenté pour toutes les périodes présentées, 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 2022, le 31 mars 2022 et le 30 juin 2021. 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, en plus de l'acquisition de Qubit, qui a été complété en octobre 2021. Nous avons également engendré des paiements fondés sur des actions et charges connexes additionnels à partir du trimestre clos le 31 décembre 2021.

Pendant la pandémie, 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 de l'exercice clos le 31 mars 2021, les dépenses les plus importantes ayant été engagées au quatrième trimestre. 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'évènement *Relevance 360*. Les frais liés au repositionnement de la marque ne sont pas répétés pour les trimestres subséquents et ont été le facteur principal de la diminution des frais de vente et de commercialisation. L'augmentation pour le trimestre clos au 31 mars 2022 a été impactée par un retour progressif des événements en personne tout en maintenant une approche numérique parallèle.

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 3,0 M\$ pour l'exercice clos le 31 mars 2021 et de 1,7 M\$ pour l'exercice clos le 31 mars 2022. 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 a été reçue au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021. Pour le trimestre terminé le 30 juin 2022, les frais de RD ont diminué par rapport au trimestre terminé le 31 mars 2021, principalement en raison d'une diminution des paiements fondés sur des actions et des dépenses connexes suite à la réévaluation de la provision pour avantages sociaux s'y rattachant.

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 à l'engagement 1% et des frais de transactions relatifs au PAPE et de l'acquisition de Qubit. Ces dépenses ne se sont pas reproduites au cours des trimestres clos le 31 mars 2022 et le 30 juin 2022 et ont été la principale cause de la diminution des frais généraux et administratifs par rapport au trimestre précédent, partiellement compensé par des paiements fondés sur des actions et charge connexes additionnels. Les frais généraux et administratifs ont également diminué au cours du trimestre clos le 30 juin 2022, principalement en raison d'une diminution des paiements fondés sur des actions et des charges connexes, suite à la réévaluation de la provision pour avantages imposables s'y rattachant.

Par le passé, nous avons enregistré une réduction des charges d'exploitation chaque année au cours du trimestre clos le 30 septembre en raison des vacances accumulées prises pendant la période estivale, ce qui réduit nos coûts liés au personnel 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.

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.

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 30 juin	
	2022	2021
	\$	\$
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la clôture de la période	217 668	61 764
Placements à court terme à la clôture de la période	-	63 771
Entrées (sorties) nette de trésorerie liées aux		
Activités d'exploitation	1 405	(6 519)
Activités d'investissement	(532)	13 251
Activités de financement	(342)	(464)
Incidence des fluctuations du taux de change sur la trésorerie	(5 935)	97
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(5 404)	6 365

Activités d'exploitation

Pour les trois mois clos 30 juin 2022, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation se sont établis à 1,4 M\$, comparativement à des sorties de trésorerie de 6,5 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2021.

La variation pour les périodes des trois mois clos le 30 juin 2022 s'explique principalement par une diminution de la perte nette excluant les éléments n'affectant pas la trésorerie et la variation positive des éléments hors trésorerie du fonds de roulement majoritairement attribuable à l'encaissement de crédits d'impôts remboursables relatifs à l'exercice terminé le 31 mars 2021.

Activités d'investissement

Pour les trois mois clos le 30 juin 2022, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 0,5 M\$, comparativement à des flux de trésorerie générés de 13,3 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2021. Cette diminution est principalement causée par une réduction du produit de la cession de placements à court terme.

Activités de financement

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 0,3 M\$ pour les trois mois clos le 30 juin 2022, principalement attribuable aux paiements sur les obligations locatives et partiellement compensés par le produit de l'exercice des options d'achat d'actions.

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 équivalents de trésorerie à court terme et tel que mentionné ci-dessus, 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 actif courant au 30 juin 2022 était de 249,1 M\$, montant qui comprenait de la trésorerie de 217,7 M\$, par rapport à un passif à court terme de 70,2 M\$. Compte tenu de notre trésorerie et équivalent de 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, l'incidence continue de la pandémie de COVID-19 et l'environnement macroéconomique. 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

Il n'y a eu aucun changement important dans nos obligations contractuelles tel que divulguées dans nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022.

Instruments financiers

Nos actifs financiers comprennent la trésorerie et équivalent de trésorerie, les débiteurs et autres créances classés comme des actifs financiers au coût amorti. Nos passifs financiers y compris les dettes fournisseurs et les charges à payer sont classés comme des passifs financiers au coût amorti. Il n'y a eu aucun changement important dans les instruments financiers indiqués à la note 25 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022.

Ressource en capitaux

Se reporter à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022, pour les engagements totaux minimaux de la Société. Il n'y a eu aucun changement significatif dans les engagements énoncés à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022.

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

Se reporter à la note 23 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022, pour les transactions avec des parties liées. Il n'y a eu aucun changement significatif dans les transactions avec des parties liées énoncées à la note 23 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022.

Jugements, estimations et hypothèses comptables importants

Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non-audités pour le trimestre clos le 30 juin 2022 et à la note 4 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice clos le 31 mars 2022. Il n'y a eu aucun changement significatif dans les jugements, estimations et hypothèses comptables importants énoncés à la note 4 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2022.

Modifications futures de normes comptables

Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non-audités pour le trimestre clos le 30 juin 2022 et la note 3 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice clos le 31 mars 2022 pour un résumé des modifications futures de normes comptables et des nouvelles normes comptables appliquées.

Contrôles et procédures

Contrôles et procédures de divulgation

Le chef de la direction (« CEO ») et le chef de la direction financière (« CFO ») de la Société sont responsables de l'établissement et du maintien de nos contrôles et procédures de divulgation. Nous maintenons un ensemble de contrôles et de procédures de divulgation conçus pour fournir une assurance raisonnable que les informations devant être divulguées publiquement sont enregistrées, traitées, résumées et communiquées en temps opportun. Notre CEO et CFO ont évalué la conception de nos contrôles et procédures de divulgation à la fin du trimestre et, sur la base de leur évaluation, ont conclu que les contrôles et les procédures de divulgation sont conçus de manière efficace.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Nos contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF ») sont conçus pour fournir une 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. Notre direction est responsable de l'établissement et du maintien de CIIF adéquat. La direction, y compris notre CEO et CFO, ne s'attend pas à ce que les CIIF permettent de prévenir ou de détecter toutes les erreurs et toutes les fraudes ou soient efficaces dans toutes les conditions futures. Un système de contrôle est soumis à des limites inhérentes et même si les systèmes ont été jugés comme étant efficaces, ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable, mais non absolue que les objectifs de contrôles seront atteints en ce qui concerne la préparation et la présentation des états financiers.

Le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs des autorités canadiennes en valeurs mobilières exige notre CEO et notre CFO à certifier qu'ils sont responsables de l'établissement et du maintien des CIIF et que ces contrôles internes ont été conçus et sont efficaces pour fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et la préparation des états financiers conformément aux IFRS. Notre CEO et notre CFO sont également responsables de divulguer toute modification apportée à nos contrôles internes au cours de la période la plus récente, ou est raisonnablement susceptibles d'avoir une incidence importante sur nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Le CEO et le CFO ont évalué, ou ont fait évaluer sous leur supervision, la conception et l'efficacité de nos CIIF d'après le cadre intégré de contrôle interne qui a été conçu par le *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (le « cadre de 2013 du COSO »). Le CEO et le CFO ont limité la portée pour exclure les contrôles, les politiques et les procédures de Qubit, qui a été acquis le 14 octobre 2021, comme le permet le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs des Autorités canadiennes en valeurs mobilières dans les 365 jours suivant une acquisition. La note 5, « Acquisitions d'entreprises », des états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice clos le 31 mars 2022 présente les principales informations financières concernant Qubit. Au 30 juin 2022, le CEO et le CFO ont évalué la conception de notre CIIF et ont conclu que notre CIIF est conçu de manière appropriée.

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 48 988 930 actions à droit de vote subalterne, 55 254 951 actions à droit de vote multiple et aucune action privilégiée n'étaient émises et en circulation en date du 5 août 2022.

Au 5 août 2022, 9 267 682, 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 7 613 572 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 5 août 2022, il y avait 4 642 706 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 5 août 2022, 2 109 979 unités d'actions incessibles (« UAI ») étaient en cours aux termes du régime Omnibus de la Société. 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 5 août 2022, il y avait 208 964 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.



coveo^{MC}

La Plateforme de Pertinence