



Rapport de Gestion

Pour les trois et neuf mois clos les 31 décembre 2023 et 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 31 décembre 2023.

Le présent rapport de gestion, daté du 5 février 2023, pour les trois et neuf mois clos les 31 décembre 2023 et 2022 doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes annexes pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023, ainsi qu'avec les états financiers consolidés annuels audités et les notes annexes pour l'exercice clos le 31 mars 2023 et le rapport de gestion connexe. Les informations financières pour les trois et neuf mois clos les 31 décembre 2023 et 2022 présentées dans le présent rapport de gestion sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023, qui ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »), applicables à la préparation des états financiers intermédiaires, notamment International Accounting Standard (« 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 », « planifier », « 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. Au surplus, 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 représentent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements ou circonstances à venir.

Cette information prospective inclut, entre autres, des déclarations relatives : aux avantages et à la performance de la solution de génération de réponses pertinentes par l'IA générative de Coveo (« Relevance Generative Answering™ »); à notre plan d'affaires et nos stratégies (incluant notre stratégie de croissance); aux attentes relatives aux revenus et leur répartition, aux dépenses, aux investissements et autres résultats d'opérations; aux attentes relatives à notre capacité à retenir les clients existants et à approfondir de façon fructueuse nos relations avec eux; à nos attentes relatives aux opportunités de croissance et notre capacité à accroître notre part de nos marchés adressables, incluant les solutions de commerce électronique et de service à la clientèle, et renforcer notre position concurrentielle; à nos objectifs, notre vision et nos visées stratégiques en matière d'enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance; à la dépréciation du goodwill et nos attentes relativement à notre capacité à accroître notre pénétration des marchés internationaux et de procéder 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 le présent rapport de gestion. Certaines hypothèses formulées lors de la préparation des informations prospectives contenues dans ce document incluent, sans s'y restreindre : notre capacité à tirer profit des opportunités de croissance et à mettre en œuvre notre stratégie de croissance; notre capacité à attirer de nouveaux clients, à approfondir nos relations avec les clients existants et à faire en sorte que ces clients renouvellent leur abonnement; notre capacité à maintenir des relations stratégiques fructueuses avec des partenaires et autres tiers; la connaissance du marché et l'acceptation des solutions d'intelligence artificielle (« IA ») en

général et de nos produits en particulier; la pénétration du marché de nos nouvelles solutions d'IA générative, tant auprès de nouveaux clients que des clients existants, et notre capacité à saisir l'opportunité de l'IA générative; à nos besoins en capitaux futurs et aux capitaux généralement disponibles; l'exactitude de nos estimations quant à nos opportunités de marché, nos prévisions de croissance et les attentes concernant l'atteinte des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation positifs et le calendrier de réalisation; notre succès à identifier et évaluer, ainsi qu'à financer et intégrer, les acquisitions, partenariats ou coentreprises; l'influence notable de nos principaux actionnaires; notre capacité à conclure des transactions avec les noms qui figurent dans nos carnets de projets et le calendrier de ces transactions. De plus, l'information prospective est sujette à 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 réel, le rendement réel ou les réalisations réelles diffèrent de façon importante de ceux qui sont divulgués, de façon expresse ou implicite, dans cette information prospective. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y restreindre, les incertitudes liées au contexte macroéconomique et les risques et incertitudes présentés plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » dans la notice annuelle la plus récente de l'entreprise disponible sous notre profil SEDAR+ à www.sedarplus.ca et à la rubrique « Facteurs clés influant sur notre performance » du présent rapport de gestion. Rien ne garantit que ces informations prospectives se révéleront exactes, car les résultats réels et les événements futurs pourraient différer de manière importante de ceux anticipés dans ces informations. Par conséquent, les investisseurs ne devraient pas se fier indûment à ces informations prospectives, qui ne sont valables qu'au moment de leur formulation.

Bien que nous ayons tenté d'identifier les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de manière importante 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.

Vous ne devez pas vous fier à cette information prospective, car les résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux envisagés par celle-ci en raison de ces risques et incertitudes. Des informations supplémentaires seront également présentées dans d'autres documents déposés publiquement et disponibles sur le profil de la Société sur SEDAR+ au www.sedarplus.ca de temps à autre. L'information prospective figurant dans le présent rapport de gestion ne concerne que des événements ou des renseignements à la date à laquelle les déclarations sont faites dans le présent rapport de gestion et sont expressément qualifiées dans leur intégralité par la présente mise en garde. Sauf si la loi l'exige, la Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser l'information prospective, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, après la date à laquelle les déclarations ont été faites ou pour refléter la survenance d'événements imprévus.

Aperçu de l'entreprise

Activités de Coveo

Coveo possède plus d'une décennie d'expérience pour aider les entreprises mondiales à tirer parti des avantages de l'IA pour améliorer les résultats d'exploitation. Notre plateforme alimentée par l'IA, leader sur le marché, améliore la recherche, les recommandations et les réponses génératives à l'intérieur des expériences numériques dans le commerce, le service à la clientèle, les sites Web et les applications en milieu de travail. Notre plateforme *Software as a Service* (« SaaS »), à mode sans affichage (*headless*), basé sur l'API, est nativement infonuagique et multientité. Nos solutions sont conçues pour fournir une valeur ajoutée tangible à nos clients en contribuant à l'amélioration des taux de conversion, des revenus et des marges, à la réduction des coûts de service, à l'augmentation de la satisfaction des clients, à l'amélioration de l'engagement et à la croissance de la compétence et de la satisfaction des employés. Notre plateforme d'IA alimente les expériences numériques pour plusieurs des marques les plus innovantes au monde, servant des millions de personnes et des milliards d'interactions, et est soutenue par un vaste réseau d'intégrateurs de systèmes et de partenaires mondiaux.

La plateforme d'IA de Coveo se connecte en toute sécurité aux sources de contenu interne ainsi qu'à une variété de sources externes pour récupérer et indexer du contenu structuré et non structuré, et combine ensuite ce contenu avec des événements de flux de clics et des modèles de comportement. Ensuite, en utilisant l'IA, l'apprentissage automatique, le traitement de langage naturel, de l'apprentissage profond et des grands modèles de langage (« LLM »), la plateforme aide à déterminer ce que les utilisateurs recherchent en temps réel et apprend quel contenu offre des résultats optimaux en fonction d'une profonde compréhension de ce qui fonctionnait le mieux pour les autres. Au fur et à mesure que les données s'accumulent, la plateforme apprend à mieux prévoir les besoins de chaque utilisateur, puis recommande automatiquement du contenu personnalisé.

Coveo a été un pionnier dans l'application de l'IA au sein des entreprises. La fonctionnalité *Relevance Generative Answering™* de Coveo intègre la technologie des LLM à la plateforme de Coveo dans le but d'alimenter l'IA générative avec un index unifié et sécurisé ainsi que du contenu en temps réel, permettant de générer une pertinence à grande échelle et à assurer une cohérence des faits avec des sources de données sécurisées sur tous les canaux. Ceci aide à résoudre plus particulièrement certains des défis majeurs de l'utilisation de l'IA générative dans le monde de l'entreprise.

Nous générons principalement nos revenus grâce à la vente récurrente d'abonnements SaaS. Nos contrats ont généralement une durée de plusieurs années et sont renouvelables à la fin de la période d'abonnement. Nous vendons et distribuons nos solutions presque exclusivement par l'intermédiaire de notre force de vente directe appuyée par un vaste réseau mondial d'intégrateurs de systèmes et de partenaires de mise en œuvre. Nous avons également tissé des relations stratégiques avec les principales plateformes technologiques de calibre mondial, notamment Salesforce en tant que « Salesforce Summit ISVforce Partner », SAP en tant que « SAP® Endorsed App » et Adobe en tant que « Adobe Gold Partner ». Nous avons collaboré avec ces partenaires, ainsi qu'avec d'autres, pour intégrer nos solutions avec leurs plateformes, ce qui permet aux utilisateurs d'unifier le contenu de ces différentes sources ainsi que de déployer nos modèles d'analytique des utilisateurs et d'apprentissage automatique nativement dans ces applications.

En mars 2023, nous avons annoncé le lancement de *Relevance Generative Answering™* de Coveo, une extension naturelle à notre plateforme d'IA de pointe. Cette innovation jumelle la technologie des LLM aux capacités d'indexation sécurisée et de pertinence de la plateforme d'IA de Coveo. La solution *Relevance Generative Answering™* de Coveo aide à répondre aux défis majeurs liés à l'utilisation des LLM dans le monde de l'entreprise, notamment en ce qui a trait à la sécurité, à l'exactitude, à la qualité de l'expérience utilisateur et à la rentabilité. La fonctionnalité *Relevance Generative Answering™* de Coveo a été rendue disponible pour le grand public le 15 décembre 2023, après plusieurs mois de tests bêta auprès des premiers utilisateurs.

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. Certaines de ces mesures financières n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et, par conséquent, elles pourraient ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Elles ne peuvent pas non plus faire l'objet d'un rapprochement avec une mesure conforme aux IFRS directement comparable. 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 29,9 M\$ pour les trois mois clos le 31 décembre 2023, soit une augmentation de 3,5 M\$, ou 13 %, par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2022. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, les revenus tirés des abonnements SaaS étaient de 87,8 M\$, une augmentation de 12,0 M\$, ou 16 %, comparativement aux neuf mois clos le 31 décembre 2022.
- **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 et un indicateur clé de la valeur à long terme que nous leur apportons. Cet indicateur permet de comparer la valeur actualisée des contrats SaaS¹ (« VAC 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

¹ La « valeur actualisée des contrats SaaS » désigne la valeur actualisée 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 actualisé engagé à la date de mesure.

en divisant la VAC SaaS attribuable à cette cohorte à la fin de la période considérée sélectionnée par la VAC 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 VAC SaaS des nouveaux clients ajoutés au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée;
- ii. inclut l'accroissement de la VAC SaaS provenant des ventes faites à la cohorte au cours des 12 mois précédant la fin de la période sélectionnée; et
- iii. est présenté après déduction de la VAC 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.

Notre taux d'expansion net s'est élevé à 105 % au 31 décembre 2023. Le taux d'expansion net au 31 décembre 2023 a été touché négativement par l'attrition de clients durant cette période en raison de la décision de la Société de réduire ses investissements dans certaines capacités de produits acquises suite à l'acquisition de Qubit Digital LTD (« Qubit ») en octobre 2021. En excluant l'attrition de ces clients résultant de cette décision², notre taux d'expansion net aurait été de 109 % au 31 décembre 2023. Nous prévoyons cette attrition supplémentaire liée à Qubit continuera d'avoir un impact négatif sur notre taux d'expansion net pour les prochains trimestres.

- **Portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS :** Nous estimons que la portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS, telle 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 31 décembre 2023, la portion courante de nos obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS s'élevait à 94,4 M\$, soit une hausse de 2,3 M\$, ou 2 %, par rapport au 31 décembre 2022.

Les facteurs pouvant faire varier notre portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS d'une période à l'autre sont les suivants :

- Le calendrier de renouvellement des contrats. Les clients concluent généralement des contrats sur plusieurs années et les renouvellent à la fin de la durée du contrat. Le calendrier de ces renouvellements au cours de l'année fera varier la portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS.
- La durée des contrats. Bien que nous concluons généralement des contrats d'abonnements SaaS sur plusieurs années, la durée de nos contrats peut varier. Nous concluons parfois des contrats de plus courtes durées et, pour les transactions d'expansion, nous permettons souvent aux contrats de se terminer au même moment que le contrat existant. Ces changements de la durée des contrats peuvent faire varier la portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS.
- Les taux de change des devises étrangères. Bien que la majorité de nos contrats soient en dollars américains, nous avons également une partie de nos contrats dans d'autres devises, notamment la livre sterling, l'euro et le dollar canadien. Les fluctuations de taux de change à la fin du trimestre feront varier la portion courante des obligations de prestation résiduelles des abonnements SaaS.

² Cette attrition de clients représente les abonnements de certains anciens clients de Qubit utilisant les capacités du produit Qubit pour des cas d'utilisation périphériques qui ont finalement décidé de ne pas renouveler leurs abonnements.

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 et ratios soient comparables à des mesures et ratios similaires présentés par d'autres sociétés. Les mesures et ratios financiers non conformes aux IFRS sont plutôt présentés 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 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.

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 et la dépréciation des immobilisations incorporelles acquises, la rémunération liée aux acquisitions, les charges liées aux transactions et les autres éléments non récurrents ou hors trésorerie. Depuis le 1^{er} avril 2023, la perte d'exploitation ajustée de la Société n'inclut plus d'ajustement lié aux dons de bienfaisance, les périodes précédentes ont été ajustées pour refléter ce changement.

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 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
	\$	\$	\$	\$
Perte d'exploitation	(6 468)	(10 701)	(24 235)	(35 654)
Paiements fondés sur des actions et charges connexes ¹	4 038	5 364	12 801	15 499
Amortissement et dépréciation des immobilisations incorporelles acquises ²	720	1 070	5 923	3 333
Rémunération liée aux acquisitions ³	-	21	-	407
Charges liées aux transactions ⁴	-	324	-	324
Perte d'exploitation ajustée	(1 710)	(3 922)	(5 511)	(16 091)

- 1) Ces charges sont relatives aux options sur actions émises et aux attributions fondées sur des actions aux termes de nos 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 les coûts 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) Ces charges représentent l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre de l'acquisition de Qubit. Ces coûts sont présentés dans les charges d'amortissement et de dépréciation des immobilisations incorporelles. Ils comprennent une dépréciation des relations clients acquises dans le cadre du regroupement d'entreprises avec Qubit décrite à la note 5 des états financiers consolidés intermédiaires résumés pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023.
- 3) Ces charges se rapportent à la rémunération non récurrente liée aux acquisitions. Ces coûts sont présentés dans les coûts 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.
- 4) Ces charges se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables et aux honoraires de consultation et de services-conseils, ainsi qu'aux autres frais liés aux transactions qui n'auraient pas été engagés autrement. Ces coûts sont inclus dans les 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 ajustée 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 des produits ajustée est défini comme la marge brute des produits ajustée en pourcentage des revenus de produits. Le pourcentage de marge brute des services professionnels ajustée est défini comme la marge brute des 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 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'elles font partie, avec d'autres mesures similaires, des mesures qui sont 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 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
	\$	\$	\$	\$
Total des revenus	31 761	28 497	93 512	82 892
Marge brute	24 591	21 893	72 863	62 982
<i>% de marge brute</i>	<i>77 %</i>	<i>77 %</i>	<i>78 %</i>	<i>76 %</i>
Plus : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	319	339	1 098	1 040
Plus : Rémunération liée aux acquisitions	-	6	-	172
Marge brute ajustée	24 910	22 238	73 961	64 194
<i>% de marge brute ajustée</i>	<i>78 %</i>	<i>78 %</i>	<i>79 %</i>	<i>77 %</i>
Revenus de produits	29 901	26 687	87 842	76 773
Coûts des revenus de produits	5 731	4 948	16 182	14 455
Marge brute des produits	24 170	21 739	71 660	62 318
<i>% de marge brute des produits</i>	<i>81 %</i>	<i>81 %</i>	<i>82 %</i>	<i>81 %</i>
Plus : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	200	182	666	574
Plus : Rémunération liée aux acquisitions	-	4	-	134
Marge brute des produits ajustée	24 370	21 925	72 326	63 026
<i>% de marge brute des produits ajustée</i>	<i>82 %</i>	<i>82 %</i>	<i>82 %</i>	<i>82 %</i>
Revenus de services professionnels	1 860	1 810	5 670	6 119
Coûts des revenus de services professionnels	1 439	1 656	4 467	5 455
Marge brute des services professionnels	421	154	1 203	664
<i>% de marge brute des services professionnels</i>	<i>23 %</i>	<i>9 %</i>	<i>21 %</i>	<i>11 %</i>
Plus : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	119	157	432	466
Plus : Rémunération liée aux acquisitions	-	2	-	38
Marge brute des services professionnels ajustée	540	313	1 635	1 168
<i>% de marge brute des services professionnels ajustée</i>	<i>29 %</i>	<i>17 %</i>	<i>29 %</i>	<i>19 %</i>

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 de développement de produits et les frais généraux et administratifs excluant les paiements fondés sur des actions et de charges connexes, la rémunération liée aux acquisitions, les charges liées aux transactions 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 de 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 nos « mesures du pourcentage des charges d'exploitation ajustées ». À compter du 1^{er} avril 2023, les mesures des charges d'exploitation ajustées et mesures du pourcentage des charges d'exploitation ajustées de la Société n'incluent plus d'ajustements liés aux dons de bienfaisance, et les périodes précédentes ont été ajustées pour refléter ce changement.

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 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'elles font 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 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
	\$	\$	\$	\$
Frais de vente et de commercialisation	13 788	13 728	41 146	42 450
<i>% de frais de vente et de commercialisation</i>	43 %	48 %	44 %	51 %
Moins : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	810	1 375	1 747	4 445
Moins : Rémunération liée aux acquisitions	-	6	-	77
Frais de vente et de commercialisation ajustés	12 978	12 347	39 399	37 928
<i>% de frais de vente et de commercialisation ajustés</i>	41 %	43 %	42 %	46 %
Frais de recherche et de développement de produits	9 153	8 705	27 035	26 800
<i>% de frais de recherche et de développement de produits</i>	29 %	31 %	29 %	32 %
Moins : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	1 391	1 487	4 622	4 608
Moins : Rémunération liée aux acquisitions	-	8	-	143
Frais de recherche et de développement de produits ajustés	7 762	7 210	22 413	22 049
<i>% de frais de recherche et de développement de produits ajustés</i>	24 %	25 %	24 %	27 %
Frais généraux et administratifs	6 409	8 102	20 032	22 917
<i>% de frais généraux et administratifs</i>	20 %	28 %	21 %	28 %
Moins : Paiements fondés sur des actions et charges connexes	1 518	2 163	5 334	5 406
Moins : Rémunération liée aux acquisitions	-	1	-	15
Moins : Charges liées aux transactions	-	324	-	324
Frais généraux et administratifs ajustés	4 891	5 614	14 698	17 172
<i>% de frais généraux et administratifs ajustés</i>	15 %	20 %	16 %	21 %

Offre publique de rachat importante

Le 12 juillet 2023, la Société a annoncé avoir racheté 3 706 194 actions à droit de vote subalterne (y compris 480 000 actions à droit de vote multiple après conversion) au prix de 8,50 \$ CA l'action à droit de vote subalterne, ce qui représente un prix de rachat global d'environ 23,8 M\$ (31,5 M\$ CA) en vertu d'une offre publique de rachat importante lancée le 30 mai 2023. Dans le cadre de l'offre publique de rachat importante, immédiatement avant sa clôture, la Société a racheté environ 3,5 % du nombre total de ses actions émises et en circulation (avant les achats effectués aux termes de l'offre publique de rachat importante). Le paiement et le règlement des actions rachetées ont été effectués le 13 juillet 2023.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 10 juillet 2023, le conseil d'administration de la Société a approuvé une offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat aux fins d'annulation d'un maximum de 2 559 247 actions à droit de vote subalterne de la Société, soit environ 5 % des actions à droit de vote subalterne émises et en circulation en date du 10 juillet 2023, compte tenu des 3 706 194 actions à droit de vote subalterne rachetées dans le cadre de l'offre qui a pris fin le 12 juillet 2023. Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société est autorisée à réaliser des rachats au cours de la période commençant le 17 juillet 2023 et se terminant le 16 juillet 2024, conformément aux exigences de la Bourse de Toronto (« TSX ») et aux lois sur les valeurs mobilières applicables.

Au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2023, la Société a également annoncé, en relation avec l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, avoir récemment mis en place un programme de rachat automatique d'actions. Le programme de rachat automatique d'actions a pour but de permettre le rachat des actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités au cours de périodes durant lesquelles Coveo ne serait normalement pas autorisée à racheter ses actions en raison de restrictions réglementaires et des périodes habituelles d'interdiction auto-imposées. Conformément aux termes du programme de rachat automatique d'actions, les rachats pourront s'effectuer, par le courtier désigné, sur la base de paramètres d'achat établis en avance, sans nouvelles instructions de la part de Coveo et conformément aux dispositions de la TSX, aux lois réglementaires en vigueur et au programme de rachat automatique d'actions.

Au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2023, la Société a racheté aux fins d'annulation un total de 1 393 600 titres pour une contrepartie totale de 9,9 M\$. Cela comprenait 693 600 actions à droit de vote subalterne (pour une contrepartie totale de 5,3 M\$) et 700 000 options d'achat d'actions de la Société rachetées en vertu d'une dispense légale distincte pour offre publique de rachat à un prix représentant un escompte de 5 % par rapport au prix du marché en vigueur des actions à droit de vote subalterne au moment de l'exécution, moins le prix d'exercice de ces options (pour une contrepartie totale de 4,6 M\$). Une copie du formulaire 12 – Avis de l'intention de faire une offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société peut être obtenue sans frais par les détenteurs de titres en contactant investors@coveo.com.

Prospectus préalable de base

Le 26 janvier 2024, la Société a déposé un prospectus préalable de base définitif auprès des autorités en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada. Le prospectus préalable de base permettra à Coveo d'émettre des actions à droit de vote subalterne, des actions privilégiées, des titres de créance, des bons de souscription, des reçus de souscription, des parts ou toute combinaison de ceux-ci, jusqu'à concurrence d'environ 260 M\$ (350 M\$ CA) au cours de la période de validité de 25 mois de ce prospectus préalable de base. Une copie du prospectus préalable de base définitif de la Société est disponible sous son profil sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca.

Facteurs clés influant 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 « Facteurs de risque » de la notice annuelle la plus récente de l'entreprise et disponible sous notre profil sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca.

Attirer de nouveaux clients et amener nos clients existants à renouveler leurs abonnements et à acheter des abonnements supplémentaires

Pour augmenter nos revenus, nous devons continuer à attirer de nouveaux clients. Bien que la demande pour des solutions de recherche, de recommandation et de réponse générative ait augmenté au cours des dernières années, le marché pour ces plateformes et applications continue d'évoluer rapidement. Même si nous pensons que la flexibilité et l'étendue de notre stratégie de mise en marché contribuent de manière substantielle à notre capacité à attirer de

nouveaux clients et à stimuler l'expansion de notre clientèle actuelle, notre succès dépendra dans une large mesure de l'adoption généralisée de nos solutions.

De plus, notre succès futur tient, en partie, à notre capacité à offrir une montée en gamme pour les cas d'application actuels, à effectuer des ventes croisées relativement aux nouveaux cas d'application, à amener ultimement les clients existants à privilégier des abonnements pour l'ensemble de l'entreprise, et ce succès est également tributaire du renouvellement par les clients de leurs abonnements à l'échéance du contrat. Nos clients n'ont généralement aucune obligation contractuelle de renouveler, de mettre à niveau ou d'élargir leur abonnement pendant ou après l'expiration de la durée de leur abonnement existant. Les engagements de nos clients en matière de fidélisation, de renouvellement et/ou d'expansion peuvent diminuer ou fluctuer en raison d'un certain nombre de facteurs, y compris, sans toutefois s'y limiter, la concurrence accrue dans l'IA, des facteurs externes tels que la répartition du capital dans un environnement macroéconomique difficile, et plus généralement, les effets des conditions économiques mondiales et d'autres facteurs tels que la satisfaction de nos clients à l'égard de nos solutions, de nos cas d'utilisation, de nos fonctionnalités, de notre soutien client ou de services de succès, le prix de nos abonnements ou de solutions concurrentes, les changements dans les budgets et les changements touchant la situation financière de nos clients. Même si nous pensons que la qualité et la différenciation de nos produits nous confèrent un avantage par rapport à nos concurrents, afin de maintenir ou d'améliorer nos résultats d'exploitation, il est important que nos clients conservent, renouvellent ou augmentent leurs abonnements avec nous. Se reporter à la section « *Notre croissance dépend de notre capacité à attirer de nouveaux clients et à amener nos clients existants à renouveler leurs abonnements et à acheter auprès de nous des abonnements supplémentaires.* » de la rubrique « *Facteurs de risque* », de notre notice annuelle.

Saisir l'opportunité d'IA générative

L'IA générative constitue une opportunité cruciale et un objectif pour Coveo et nos résultats d'exploitation pourraient être affectés par notre capacité à saisir cette opportunité de façon opportune et efficace. Même si nous pensons que *Relevance Generative Answering™* de Coveo sera une solution d'IA générative leader sur le marché pour un certain nombre de cas d'utilisation, rien ne nous garantit que nous serons en mesure de commercialiser et de vendre de telles solutions de manière efficace et que nos investissements dans de telles solutions produiront les bénéfices souhaités. L'IA générative et les LLM restent des technologies naissantes et émergentes et comme pour toute technologie émergente, les concurrents existants et les nouveaux entrent sur le marché à un rythme rapide, ce qui peut accroître la notoriété du marché, mais peut aussi parfois attirer une attention inutile et/ou une presse négative ou préjudiciable. Notre réussite à saisir l'opportunité de l'IA générative dépendra en partie de notre capacité à différencier notre offre d'IA générative de celle de nos concurrents existants et nouveaux, afin de positionner avec succès l'entreprise et naviguer à travers le battage médiatique sur le marché entourant cette technologie, à adapter notre stratégie de mise en marché, si nécessaire, et à continuer à positionner efficacement Coveo comme leader dans le domaine. Se reporter à la section « *Nous intégrons l'intelligence artificielle générative à certains de nos produits. Cette technologie, nouvelle et en évolution, pourrait présenter des risques liés à la conformité et des risques d'atteinte à la réputation et nécessiter des investissements stratégiques.* » de la rubrique « *Facteurs de risque* » de notre notice annuelle.

Faire croître nos solutions de commerce

Nous avons fait des investissements, et prévoyons de continuer à investir, pour créer une technologie qui offre des recherches, des recommandations et une personnalisation 1 :1 dans les expériences de commerce numérique. En bref, nos solutions pour le commerce électronique visent à stimuler la croissance des revenus et la rentabilité de nos clients. Notre intention d'accélérer l'adoption de solutions commerciales comme l'une de nos principales stratégies de croissance nous expose à un certain nombre de risques liés au lancement de nouvelles solutions, et comme pour nos solutions d'IA générative, la valeur marchande de nos solutions commerciales pourrait être considérablement affectée par la valeur perçue associée à nos solutions commerciales et à celles de technologies concurrentes nouvelles ou existantes. De plus, le marché du commerce est extrêmement concurrentiel et nous devons souvent prouver que les avantages offerts par notre plateforme sont nettement supérieurs à ceux de nos concurrents. Si nos solutions commerciales ne sont pas adoptées à grande échelle ou si la demande fléchit, en raison d'un manque d'acceptation de la part de la clientèle, de problèmes technologiques, de produits concurrents, de problèmes de confidentialité, de diminution des dépenses des entreprises, d'un affaiblissement des conditions économiques, ou pour tout autre motif, cela pourrait entraîner une diminution des taux de croissance des revenus ou une réduction des taux de fidélisation de la clientèle. Se reporter à la section « *Notre stratégie de croissance fait fond sur l'élan récent généré par nos solutions pour le commerce électronique.* » de la rubrique « *Facteurs de risque* » de notre notice annuelle.

Maintenir et élargir les partenariats liés aux plateformes

Nous prévoyons que nos opérations actuelles et la croissance de notre activité continueront de dépendre en partie de nos relations avec des tiers, notamment de nos partenariats stratégiques avec lesquels nous maintenons des intégrations de plateformes. Si l'un de nos partenaires stratégiques cesse temporairement ou définitivement ses activités, fait face à des difficultés financières ou à d'autres perturbations commerciales, ou si l'un des accords que nous avons conclus avec ces partenaires stratégiques est résilié ou n'est pas renouvelé sans des dispositions de transition adéquates, ou si l'un de nos partenaires stratégiques développe ses propres solutions d'IA pour remplacer une ou plusieurs des solutions que nous proposons via ses plateformes, nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en être affectés. De plus, nous avons récemment élargi notre partenariat avec SAP® Commerce Cloud en tant que SAP® Endorsed App. Nous nous attendons à ce que ce partenariat élargi soit un moteur de notre croissance à l'avenir et que les revenus d'abonnement SaaS générés par les frais qui nous sont payés par les utilisateurs de SAP® représenteront une part plus importante de nos revenus totaux à l'avenir. Nos accords avec ces tiers sont généralement non exclusifs et ne leur interdisent généralement pas de travailler avec nos concurrents ou, comme indiqué ci-dessus, de proposer des produits concurrents. Ces tiers peuvent choisir de mettre fin à leur relation avec nous ou d'apporter des modifications importantes à leurs activités, produits ou services, chacun de ces changements pouvant avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Se reporter à la section « *Nos activités actuelles et notre croissance dépendent en partie du succès de nos relations stratégiques avec des tiers, notamment des partenaires stratégiques.* » de la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle.

Environnement macroéconomique

Notre performance est soumise aux conditions économiques mondiales et aux événements mondiaux, y compris les risques géopolitiques, économiques, sociaux et environnementaux qui peuvent avoir un impact sur nos opérations ou celles de nos clients. De tels conditions et événements peuvent nuire à la confiance des clients, à leurs dépenses, y compris aux projets informatiques, aux revenus discrétionnaires des clients et/ou aux changements dans leurs habitudes d'achat. La détérioration actuelle des conditions économiques générales, y compris les pénuries de main-d'œuvre et les taux de chômage, la hausse de l'inflation, les perspectives de récession et la hausse des taux d'intérêt peuvent avoir une incidence négative sur les dépenses et les niveaux d'endettement des clients et, par conséquent, sur notre performance financière. Les ralentissements économiques peuvent avoir un impact négatif sur nos clients qui pourraient décider de ne pas renouveler leur abonnement à nos services ou sur nos clients potentiels qui pourraient décider de ne pas s'abonner à nos services pour économiser de l'argent. Un affaiblissement des conditions économiques peut également avoir des conséquences négatives sur les tiers, notamment les fournisseurs et les partenaires, avec lesquels nous avons noué des relations et dont nous dépendons pour exploiter et développer notre activité. Un ralentissement économique grave ou prolongé, y compris une récession ou une dépression, pourrait avoir un impact sur nos activités, notamment sur nos revenus et sur notre capacité à lever de capitaux supplémentaires, en cas de besoin, à des conditions favorables, voire pas du tout. Se reporter à la section « *L'impact de la conjoncture économique géopolitique mondiale, comme l'inflation et les fluctuations des taux d'intérêt, notamment en raison de son effet sur les activités d'exploitation, nos dépenses et les dépenses des consommateurs, pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.* » de la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle.

Risque de change

Nos résultats financiers sont présentés en dollars américains et notre monnaie fonctionnelle est le dollar canadien, à l'exception de nos filiales aux États-Unis (dollar américain), au Royaume-Uni (livre sterling) et aux Pays-Bas (euro). Nous réalisons la plupart de nos revenus en dollars américains, tandis que notre siège social et une partie importante de nos employés sont situés au Canada. Par conséquent, une partie importante de nos charges d'exploitation sont en dollars canadiens. Une partie de nos ventes et de nos charges d'exploitation est également libellée dans des devises autres que le dollar américain, notamment l'euro et la livre sterling. Les fluctuations de la valeur relative à ces devises par rapport au dollar américain pourraient donc avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation.

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* et aux plans connexes de succès et de soutien à la clientèle. Les abonnements SaaS sont généralement 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 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 si cela est conforme aux lois applicables. Par conséquent, la majeure partie des revenus tirés des abonnements SaaS que nous comptabilisons à chaque période est attribuable à des abonnements conclus au cours de périodes antérieures. La Société facture généralement 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 et charges d'exploitation

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 succès client, au soutien à la clientèle 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 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.

Frais de vente et de commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation comprennent les coûts liés au personnel, incluant les paiements fondés sur des actions et charges connexes, des équipes de vente et de commercialisation ainsi que des programmes de marketing et de partenariats. Ces frais comprennent 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 axés sur le développement des affaires et les ventes.

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 la gestion de nos solutions. Ces frais sont comptabilisés déduction faite de l'aide gouvernementale applicable.

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 prévoyons engager des coûts des revenus supplémentaires en lien à l'hébergement de données (incluant ceux relatifs aux LLM), à la réussite des clients, au soutien client et aux services professionnels à mesure que nous allons agrandir notre clientèle. Le niveau et le calendrier de ces dépenses supplémentaires pourraient avoir un impact sur le coût des revenus dans le futur. Nous nous engageons à investir de manière soutenue dans des initiatives de vente et de

commercialisation visant à accroître la notoriété de la marque auprès de notre public cible et à cultiver des opportunités de ventes robustes. 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 afin de continuer à ajouter de nouvelles fonctionnalités et capacités à notre plateforme, y compris celles liées à la plateforme *Relevance Generative Answering™* de Coveo. Nous nous attendons à ce que les frais généraux et administratifs augmentent en dollars absolus à l'avenir à mesure que nous investissons dans notre infrastructure et que nous engageons des coûts supplémentaires liés au personnel et des honoraires de consultation liés à la croissance de notre entreprise. Au fil du temps, nous nous attendons à ce que les frais de vente et de commercialisation, les frais de RD de produits et les frais généraux et administratifs diminuent en pourcentage du total des revenus à mesure que nous réalisons des économies d'échelle supplémentaires à mesure que nos revenus augmentent.

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 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
	\$	\$	\$	\$
Revenus				
Abonnements SaaS	29 901	26 389	87 842	75 861
Licences autogérées et services de maintenance	-	298	-	912
Revenus de produits	29 901	26 687	87 842	76 773
Services professionnels	1 860	1 810	5 670	6 119
Total des revenus	31 761	28 497	93 512	82 892
Coût des revenus				
Produits	5 731	4 948	16 182	14 455
Services professionnels	1 439	1 656	4 467	5 455
Total du coût des revenus	7 170	6 604	20 649	19 910
Marge brute	24 591	21 893	72 863	62 982
Charges d'exploitation				
Frais de vente et de commercialisation	13 788	13 728	41 146	42 450
Frais de recherche et de développement de produits	9 153	8 705	27 035	26 800
Frais généraux et administratifs	6 409	8 102	20 032	22 917
Amortissement des immobilisations corporelles	605	599	1 777	1 951
Amortissement et dépréciation des immobilisations incorporelles	721	1 072	5 926	3 337
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	383	388	1 182	1 181
Total des charges d'exploitation	31 059	32 594	97 098	98 636
Perte d'exploitation	(6 468)	(10 701)	(24 235)	(35 654)
Produits financiers nets	(1 663)	(1 485)	(4 970)	(2 904)
Perte (profit) de change	1 583	735	1 327	(581)
Perte avant la charge (recouvrement) d'impôt	(6 388)	(9 951)	(20 592)	(32 169)
Charge (recouvrement) d'impôt	(236)	96	(1 032)	330
Perte nette	(6 152)	(10 047)	(19 560)	(32 499)
Perte nette par action – De base et diluée	(0,06)	(0,10)	(0,19)	(0,31)

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

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 31 décembre		Neuf mois clos les 31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
	\$	\$	\$	\$
Paiements fondés sur des actions et charges connexes				
Coût des revenus – produits	200	182	666	574
Coût des revenus – services professionnels	119	157	432	466
Frais de vente et de commercialisation	810	1 375	1 747	4 445
Frais de recherche et de développement de produits	1 391	1 487	4 622	4 608
Frais généraux et administratifs	1 518	2 163	5 334	5 406
Total des paiements fondés sur des actions et charges connexes	4 038	5 364	12 801	15 499

Résultats d'exploitation pour les trois et neuf mois clos les 31 décembre 2023 et 2022

Revenus

<i>En milliers de dollars américains</i>	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2023	2022	Variation		2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Revenus								
Abonnements SaaS	29 901	26 389	3 512	13 %	87 842	75 861	11 981	16 %
Licences autogérées et services de maintenance	-	298	(298)	(100 %)	-	912	(912)	(100 %)
Revenus de produits	29 901	26 687	3 214	12 %	87 842	76 773	11 069	14 %
Services professionnels	1 860	1 810	50	3 %	5 670	6 119	(449)	(7 %)
Total des revenus	31 761	28 497	3 264	11 %	93 512	82 892	10 620	13 %
Pourcentage du total des revenus								
Abonnements SaaS	94 %	93 %			94 %	92 %		
Licences autogérées et services de maintenance	-	1 %			-	1 %		
Revenus de produits	94 %	94 %			94 %	93 %		
Services professionnels	6 %	6 %			6 %	7 %		
Total des revenus	100 %	100 %			100 %	100 %		

Revenus liés aux produits

Les revenus tirés des abonnements SaaS ont augmenté pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023 en raison de l'adoption continue de nos solutions qui a engendré des revenus additionnels provenant de nouveaux clients et des transactions d'expansion conclues avec notre clientèle existante. Cette croissance était partiellement compensée par l'attrition de certains clients suite à la décision de la Société de réduire ses investissements dans certaines capacités de produits provenant de l'acquisition de Qubit.

Revenus liés aux services professionnels

Les revenus liés aux services professionnels ont légèrement augmenté pour les trois mois clos le 31 décembre 2023 par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2022. Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2023, les revenus liés aux services professionnels ont diminué dû au fait qu'une plus grande proportion de nos revenus supplémentaires provenait des transactions d'expansion avec notre clientèle existante, ce qui résulte généralement en une baisse des revenus des services professionnels par rapport aux revenus supplémentaires provenant de transactions avec de nouveaux clients. De plus, davantage d'implantations ont été menées par des partenaires et par des clients eux-mêmes, ce qui a également réduit les revenus liés aux services professionnels.

Coût des revenus

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2023	2022	Variation		2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Coût des revenus								
Produits	5 731	4 948	783	16 %	16 182	14 455	1 727	12 %
Services professionnels	1 439	1 656	(217)	(13 %)	4 467	5 455	(988)	(18 %)
Total du coût des revenus	7 170	6 604	566	9 %	20 649	19 910	739	4 %
Marge brute (%)								
Produits	81 %	81 %			82 %	81 %		
Services professionnels	23 %	9 %			21 %	11 %		
Marge brute	77 %	77 %			78 %	76 %		

Produits

Le coût des revenus tirés des produits pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023 a augmenté en raison de l'augmentation des coûts d'hébergement de 0,6 M\$ et 1,6 M\$, respectivement, relativement à la croissance de notre clientèle. Pour les trois mois clos le 31 décembre 2023, notre pourcentage de marge brute des produits était comparable à celui de la période précédente et, pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, il s'est légèrement amélioré par rapport à la période précédente. Nos efforts continus pour optimiser les coûts d'hébergement et les autres coûts des produits ont été compensés par des coûts supplémentaires engagés pour de nouveaux produits et de nouvelles fonctionnalités, incluant le *Relevance Generative Answering*TM de Coveo.

Services professionnels

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023, les coûts des revenus liés aux services professionnels ont diminué, principalement en raison d'une diminution des honoraires de consultation de 0,3 M\$ et de 0,7 M\$, respectivement. En outre, les coûts des revenus des neuf mois clos le 31 décembre 2023 ont été touchés par une diminution des coûts de la main-d'œuvre de 0,2 M\$ comparativement aux neuf mois clos le 31 décembre 2022.

L'augmentation du pourcentage de marge brute des services professionnels est principalement attribuable à un taux d'utilisation plus élevé de notre équipe de services professionnels.

Les coûts des revenus liés aux produits et aux services professionnels ont été touchés favorablement par l'affermissement du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2023.

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			
	2023	2022	Variation		2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais de vente et de commercialisation	13 788	13 728	60	-	41 146	42 450	(1 304)	(3 %)
Pourcentage du total des revenus	43 %	48 %			44 %	51 %		

Les frais de vente et de commercialisation pour les trois mois clos le 31 décembre 2023 ont été essentiellement comparables à ceux de la période précédente en raison des frais supplémentaires versés à nos partenaires et des coûts de main-d'œuvre de 0,6 M\$, facteurs principalement contrebalancés par une diminution des paiements fondés sur des actions et charges connexes d'un montant similaire.

Les frais de vente et de commercialisation ont diminué pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, principalement en raison d'une diminution des paiements fondés sur des actions et charges connexes de 2,7 M\$, qui s'explique surtout par un renversement de charges à la suite du départ d'un membre de l'équipe de haute direction. Cette diminution a été partiellement compensée par une augmentation des honoraires de consultation de 0,7 M\$ et une augmentation des frais versés à nos partenaires de 0,8 M\$ qui s'expliquent par la croissance de nos activités avec ces partenaires.

Pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023, excluant l'effet de la réduction des paiements fondés sur des actions et charges connexes et la rémunération liée aux acquisitions, les frais de vente et de commercialisation en pourcentage du total des revenus auraient diminué de 2 % et de 4 %, respectivement, en raison du résultat d'initiatives liées à l'amélioration de notre efficacité opérationnelle.

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			
	2023	2022	Variation		2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais de recherche et de développement de produits	9 153	8 705	448	5 %	27 035	26 800	235	1 %
Pourcentage du total des revenus	29 %	31 %			29 %	32 %		

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2023, les frais de RD ont augmenté en raison d'une hausse du coût de la main-d'œuvre de 1,0 M\$. Cette hausse a été en partie compensée par une augmentation nette de l'aide gouvernementale de 0,4 M\$, qui inclut notre participation au programme SCALE AI – Canadian Artificial Intelligence Supercluster (« SCALE AI »).

Les frais de RD ont augmenté pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023 par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2022, en raison d'une hausse du coût de la main-d'œuvre de 1,8 M\$, neutralisée en partie par une augmentation nette de l'aide gouvernementale de 1,2 M\$, qui inclut notre participation au programme SCALE AI et une réductions d'autres coûts de 0,4 M\$ découlant de divers initiatives en matière d'efficacité. Pour cette période, la Société a également bénéficié du raffermissement du dollar américain par rapport au dollar canadien.

La mise en œuvre d'initiatives en matière d'efficacité pour permettre à nos fonctions de RD d'évoluer efficacement a contribué à réduire les dépenses de RD en pourcentage du total des revenus.

Frais généraux et frais administratifs

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2023	2022	Variation		2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais généraux et administratifs	6 409	8 102	(1 693)	(21 %)	20 032	22 917	(2 885)	(13 %)
Pourcentage du total des revenus	20 %	28 %			21 %	28 %		

Les frais généraux et administratifs ont diminué pour les trois mois clos le 31 décembre 2023, principalement en raison d'une diminution des paiements fondés sur des actions de 0,6 M\$, d'une diminution des honoraires de consultation de 0,4 M\$ et d'une diminution des charges liées aux transactions de 0,3 M\$.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, les frais généraux et administratifs ont diminué, principalement en raison d'une réduction des honoraires de consultation de 1,1 M\$, d'une diminution des coûts de la main-d'œuvre de 0,9 M\$, d'une baisse des charges liées aux transactions de 0,3 M\$ et d'une réduction de coûts divers de 0,6 M\$. Pour cette période, la Société a également bénéficié du raffermissement du dollar américain par rapport au dollar canadien.

La Société a également mis en œuvre des initiatives en matière d'efficacité pour permettre à nos fonctions administratives d'évoluer efficacement, ce qui a contribué à réduire les frais généraux et administratifs en pourcentage du total des revenus.

Autres charges d'exploitation

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre			
	2023	2022	Variation		2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations corporelles	605	599	6	1 %	1 777	1 951	(174)	(9 %)
Amortissement et dépréciation des immobilisations incorporelles	721	1 072	(351)	(33 %)	5 926	3 337	2 589	78 %
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	383	388	(5)	(1 %)	1 182	1 181	1	- %
	1 709	2 059	(350)	(17 %)	8 885	6 469	2 416	37 %

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2023, l'amortissement des immobilisations corporelles a été stable par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2022. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, l'amortissement des immobilisations corporelles a légèrement diminué par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2022 en raison d'un faible recul des investissements dans les immobilisations corporelles.

Pour les trois mois clos le 31 décembre 2023, l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles ont diminué par rapport aux trois mois clos le 31 décembre 2022 du fait d'une baisse des immobilisations incorporelles découlant de la perte de valeur décrite plus bas et l'amortissement complet du carnet de commandes et des marques de commerce.

Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2023, suite à l'attrition de la clientèle de Qubit résultant de la décision de la Société de réduire ses investissements dans certaines capacités de produits obtenus dans l'acquisition de Qubit, la Société a réévalué ses relations clients acquises dans le cadre du regroupement d'entreprises de Qubit. Cette réévaluation a donné lieu à une dépréciation de 3,2 M\$. En conséquence, l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles ont augmenté pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023 par rapport à la période précédente.

L'amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation pour les trois et neuf mois clos le 31 décembre 2023 était stable par rapport aux trois et neuf mois clos le 31 décembre 2022.

Autres charges

En milliers de dollars américains	Trois mois clos les 31 décembre				Neuf mois clos les 31 décembre					
	2023		2022		2023		2022		Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%	\$	%
Produits financiers nets	(1 663)	(1 485)	(178)	12 %	(4 970)	(2 904)	(2 066)	71 %		
Perte (profit) de change	1 583	735	848	115 %	1 327	(581)	1 908	(328 %)		
Charge (recouvrement) d'impôt	(236)	96	(332)	(346 %)	(1 032)	330	(1 362)	(413 %)		

L'augmentation des produits financiers nets est expliquée par une croissance des revenus d'intérêts à la suite d'une hausse des taux d'intérêt par rapport à la période comparative pertinente. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par une baisse du solde en trésorerie au troisième trimestre de l'exercice 2024 par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2023.

La perte (profit) de change découle de transactions libellées en monnaies autres que la monnaie fonctionnelle et converties dans la monnaie fonctionnelle pertinente. La perte ou le profit de change découle principalement des activités libellées en dollars américains de Coveo Solutions Inc., qui utilise le dollar canadien comme monnaie fonctionnelle.

Le recouvrement d'impôt pour les trois mois clos le 31 décembre 2023 s'explique principalement par la hausse d'un actif d'impôt différé au titre de la rémunération fondée sur des actions et la baisse d'un passif d'impôt différé au titre d'immobilisations incorporelles, en partie contrebalancées par une diminution d'actifs d'impôt différé au titre de pertes fiscales. En plus de ces éléments, le recouvrement d'impôt pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023 a été touché favorablement par le renversement partiel d'un passif d'impôt différé de 0,7 M\$ au titre d'immobilisations incorporelles à la suite de la dépréciation constatée au deuxième trimestre de l'exercice 2024.

Principales données de l'état de la situation financière

En milliers de dollars américains	Au 31 décembre		Au 31 mars		Variation	
	2023		2023			
	\$	\$	\$	\$	\$	%
Trésorerie et équivalents de trésorerie	163 118	198 452	(35 334)	(18 %)		
Total des actifs courants	215 166	238 534	(23 368)	(10 %)		
Total de l'actif	277 845	308 818	(30 973)	(10 %)		
Revenus différés	64 145	55 260	8 885	16 %		
Total du passif	97 472	90 285	7 187	8 %		
Total des capitaux propres	180 373	218 533	(38 160)	(17 %)		

Se reporter à la rubrique « Liquidité et sources de financement » du présent rapport de gestion pour une analyse plus détaillée des variations de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Total de l'actif

La diminution du total de l'actif en date du 31 décembre 2023 comparativement au 31 mars 2023 est principalement attribuable à la diminution de la trésorerie et équivalents de trésorerie de 35,3 M\$, tel qu'il est décrit dans la rubrique « Liquidité et sources de financement » plus loin, à une diminution des frais payés d'avance de 1,8 M\$ par suite de la consommation de frais payés d'avance, ainsi qu'à une diminution des actifs non courants de 7,6 M\$ expliquée par la l'amortissement et la dépréciation d'immobilisations incorporelles. Ces diminutions ont été partiellement compensées par une hausse des créances clients et autres débiteurs de 9,4 M\$ attribuable à la croissance de nos revenus et au calendrier de facturation et de recouvrement, ainsi que par une augmentation de l'aide gouvernementale à recevoir de 4,3 M\$, qui s'explique par le calendrier de préparation, de traitement et de paiement des réclamations d'aide gouvernementale.

Revenus différés

Les revenus différés ont augmenté de 8,8 M\$ entre le 31 mars 2023 et le 31 décembre 2023. Cette augmentation est essentiellement attribuable au caractère saisonnier du calendrier de facturation et à la croissance de nos revenus d'abonnement SaaS, facteurs compensés par les revenus comptabilisés au cours de la période.

Total du passif

L'augmentation du total des passifs est principalement liée à une hausse de 8,8 M\$ des revenus différés. Cette hausse est en partie compensée par une diminution de 1,3 M\$ des obligations locatives et une diminution de 1,0 M\$ des passifs d'impôt différé.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente certaines données des états du résultat net trimestriel non audités pour chacun des huit trimestres précédents, incluant les trois mois clos le 31 décembre 2023. 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.

<i>En milliers de dollars américains, sauf les données par action</i>	31 déc. 2023	30 sept. 2023	30 juin 2023	31 mars 2023	31 déc. 2022	30 sept. 2022	30 juin 2022	31 mars 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenus								
Abonnements SaaS	29 901	29 406	28 535	27 099	26 389	25 469	24 003	23 071
Licences autogérées et services de maintenance	-	-	-	-	298	290	324	333
Revenus de produits	29 901	29 406	28 535	27 099	26 687	25 759	24 327	23 404
Services professionnels	1 860	1 813	1 997	2 011	1 810	2 174	2 135	2 105
Total des revenus	31 761	31 219	30 532	29 110	28 497	27 933	26 462	25 509
Coût des revenus								
Produits	5 731	5 323	5 128	5 118	4 948	4 749	4 758	4 878
Services professionnels	1 439	1 484	1 544	1 646	1 656	1 822	1 977	1 957
Total du coût des revenus	7 170	6 807	6 672	6 764	6 604	6 571	6 735	6 835
Marge brute	24 591	24 412	23 860	22 346	21 893	21 362	19 727	18 674
Charges d'exploitation								
Frais de vente et de commercialisation	13 788	13 898	13 460	14 650	13 728	14 161	14 561	14 121
Frais de recherche et de développement de produits	9 153	8 700	9 182	8 225	8 705	8 963	9 132	10 653
Frais généraux et administratifs	6 409	6 814	6 809	6 125	8 102	7 722	7 093	9 820
Amortissement des immobilisations corporelles	605	595	577	597	599	660	692	692
Amortissement et dépréciation des immobilisations incorporelles	721	4 199	1 006	1 117	1 072	1 104	1 161	2 369
Amortissement des actifs au titre des droits d'utilisation	383	404	395	397	388	396	397	379
Total des charges d'exploitation	31 059	34 610	31 429	31 111	32 594	33 006	33 036	38 034
Perte d'exploitation	(6 468)	(10 198)	(7 569)	(8 765)	(10 701)	(11 644)	(13 309)	(19 360)
Produits financiers nets	(1 663)	(1 630)	(1 677)	(1 709)	(1 485)	(1 020)	(399)	(59)
Perte (profit) de change	1 583	(1 260)	1 004	302	735	(816)	(500)	81
Perte avant la charge (recouvrement) d'impôt	(6 388)	(7 308)	(6 896)	(7 358)	(9 951)	(9 808)	(12 410)	(19 382)
Charge (recouvrement) d'impôt	(236)	(855)	59	(125)	96	125	109	3
Perte nette	(6 152)	(6 453)	(6 955)	(7 233)	(10 047)	(9 933)	(12 519)	(19 385)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,06)	(0,06)	(0,07)	(0,07)	(0,10)	(0,10)	(0,12)	(0,19)

Revenus

Nos revenus de produits 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 services de maintenance. La croissance des revenus tirés des abonnements SaaS est attribuable à l'ajout de nouveaux clients et également 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. Nos revenus d'abonnements SaaS sont comptabilisés quotidiennement. Ainsi, nos revenus de produits pour les trois mois clos le 31 mars correspondent à un nombre de jours inférieur à ceux des autres trimestres. La diminution des revenus tirés des licences autogérées et 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 d'offrir des services d'assistance pour nos produits sur site en date du 31 décembre 2022.

Au cours des huit derniers trimestres, les revenus tirés des services professionnels sont demeurés essentiellement stables en pourcentage du total de nos revenus avec une légère diminution au cours des trois derniers trimestres. Au cours de ces trimestres, une plus grande proportion de nos revenus supplémentaires provenait de transactions d'expansion avec notre base de clients existante, ce qui entraîne généralement moins de revenus des services professionnels par rapport aux revenus provenant de nouveaux clients. De plus, au fil du temps, davantage de nos implantations ont été menées par des partenaires et des clients eux-mêmes, ce qui a eu pour résultat de réduire les revenus liés aux services professionnels tirés de ces projets.

Coût des revenus

Le coût des revenus total a généralement augmenté au fil du temps, en raison principalement de l'augmentation des coûts liés à la prise en charge d'un plus grand nombre de clients et de l'ajout d'effectifs à nos équipes de succès client et de soutien à la clientèle. Historiquement, nous avons connu une réduction du coût des revenus chaque année au cours des trois mois clos le 30 septembre en raison des vacances accumulées prises pendant la période estivale, ce qui réduit nos coûts de main-d'œuvre par rapport aux autres trimestres. Cette diminution a été compensée par une augmentation des coûts d'hébergement et des licences pour les trois mois clos le 30 septembre 2023. De plus, depuis les trois mois clos le 30 juin 2022, le coût des revenus est touché favorablement par l'affermissement du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Marge brute

Notre marge brute trimestrielle totale a augmenté graduellement pour toutes les périodes présentées, principalement en raison de l'augmentation des revenus tirés des abonnements SaaS et d'un coût des revenus totaux en pourcentage des revenus totaux stable.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales ont diminué pour chaque trimestre à partir du trimestre clos le 31 mars 2022, à l'exception des trimestres clos le 31 juin 2023 et le 30 septembre 2023. L'augmentation pour le trimestre clos le 30 juin 2023 est, principalement en raison des augmentations salariales qui ont lieu au début de notre exercice, et pour les trois mois clos le 30 septembre 2023, du fait d'une dépréciation de 3,2 M\$ des immobilisations incorporelles. Bien que nous ayons continué à embaucher des effectifs supplémentaires nécessaires pour soutenir notre base de clients croissante et l'innovation de nos produits, ces embauches ont été compensées par des initiatives liées à l'amélioration de notre efficacité opérationnelle.

Historiquement, nous avons enregistré une réduction des charges d'exploitation chaque année au cours des trois mois 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. De plus, les trois mois clos le 31 mars incluent des charges sociales additionnelles, comparativement aux autres trimestres, attribuables à la remise en place, au début de chacune des années civiles, des charges sociales qui ont un montant de contribution annuelle maximum. Les coûts liés à ces charges sociales additionnelles sont donc plus marqués en comparaison avec les trois mois précédents clos le 31 décembre.

Depuis les trois mois clos le 31 mars 2023, Coveo a commencé à bénéficier d'aide gouvernementale pour sa participation au programme SCALE AI. En outre, entre les trois mois clos le 30 juin 2022 et les trois mois clos le 30 septembre 2023, nos résultats d'exploitation ont été favorablement touchés par le raffermissement du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Se reporter à la rubrique « Résultats d'exploitation » du présent rapport de gestion pour une analyse plus détaillée des variations d'une année à l'autre des revenus, du coût des revenus et des charges d'exploitation.

Liquidité et sources de financement

Aperçu

Les objectifs généraux de notre stratégie de gestion du capital sont de soutenir notre croissance interne 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 et équivalents de trésoreries et les flux de trésoreries provenant des activités d'exploitation, d'investissement et de financement.

<i>En milliers de dollars américains</i>	Neuf mois clos les 31 décembre			
	2023	2022	Variation	
	\$	\$	\$	%
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	163 118	207 565	(44 447)	(21 %)
Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux)				
Activités d'exploitation	(434)	852	(1 286)	(151 %)
Activités d'investissement	(976)	(1 526)	550	(36 %)
Activités de financement	(35 827)	(909)	(34 918)	3 841 %
Incidence des fluctuations du taux de change sur la trésorerie et équivalents de trésorerie	1 903	(13 924)	15 827	(114 %)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(35 334)	(15 507)	(19 827)	128 %

Activités d'exploitation

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, la diminution des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation s'explique par une diminution de 13,1 M\$ liée aux variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, qui était majoritairement attribuable aux variations des créances clients et autres débiteurs et de l'aide gouvernementale, compensées en partie par les variations favorables des revenus différés, des coûts d'acquisition de contrats et des frais payés d'avance. La variation négative de nos flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation a été en partie compensée par une diminution de 11,8 M\$ de notre perte nette ajustée pour tenir compte des éléments sans effet sur la trésorerie comparativement aux neuf mois clos le 31 décembre 2022.

Activités d'investissement

Excluant les flux de trésorerie affectés aux regroupements d'entreprises de 0,5 M\$ au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2022, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023 étaient essentiellement stables par rapport aux neuf mois clos le 31 décembre 2022 et s'expliquent surtout par les investissements effectués dans des équipements informatiques.

Activités de financement

L'augmentation des flux de trésorerie affectés aux activités de financement pour les neuf mois clos le 31 décembre 2023, comparativement aux neuf mois clos le 31 décembre 2022, est principalement attribuable aux actions rachetées et annulées dans le cadre de l'offre publique de rachat importante et de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de 34,2 M\$, incluant le rachat d'option d'achat d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités aux fins d'annulation de 4,6 M\$, et à une augmentation des flux de trésorerie affectés à la retenue d'impôt pour le règlement net des actions de 0,7 M\$.

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, 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, certaines acquisitions ciblées que nous pourrions réaliser et d'autres transactions à valeur ajoutée. De plus, au cours des neuf mois clos le 31 décembre 2023, une partie de notre trésorerie excédentaire a été affectée au rachat d'actions dans le cadre de notre offre publique de rachat importante et de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités. La Société a la possibilité d'affecter des liquidités supplémentaires au rachat d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, tel que décrit précédemment. Compte tenu de notre trésorerie et équivalents de trésorerie et de nos facilités de crédit inutilisées, 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, incluant les nouvelles solutions d'IA générative, les frais généraux et administratifs pour soutenir notre croissance, notamment l'expansion internationale et l'environnement macroéconomique. Veuillez vous reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle la plus récente et disponible sous notre profil dans SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca. Nous pourrions à l'avenir conclure des accords pour acquérir des entreprises, des services et des technologies complémentaires ou y investir, ou conclure des accords pour des transactions à valeur ajoutée. 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 telles qu'elles sont divulguées dans nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023.

Instruments financiers

Nos actifs financiers comprennent la trésorerie et équivalents de trésorerie ainsi que les créances clients et autres débiteurs classés comme des actifs financiers au coût amorti. Nos passifs financiers comprennent les créditeurs et charges à payer. Se reporter à la note 26 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023 pour de plus amples renseignements.

Ressource en capitaux

Se reporter à la note 25 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023 pour les engagements totaux minimaux de la Société. Il n'y a eu aucun changement significatif dans les engagements énoncés à la note 25 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023.

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 24 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023, 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 24 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023.

Jugements, estimations et hypothèses comptables importants

Se reporter à la note 4 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice clos 31 mars 2023. 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 2023.

Modifications futures de normes comptables

Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice clos le 31 mars 2023 pour un résumé des modifications futures de normes comptables. Il n'y a eu aucun changement significatif dans les modifications futures de normes comptables énoncées dans les états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 mars 2023.

Contrôles et procédures

Contrôles et procédures de communication de l'information

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société sont responsables de l'établissement et du maintien de nos contrôles et procédures de communication de l'information. Nous maintenons un ensemble de contrôles et de procédures de communication de l'information conçus pour fournir une assurance raisonnable que les informations devant être rendues publiques sont enregistrées, traitées, résumées et communiquées en temps opportun. Notre chef de la direction et notre chef de la direction financière ont évalué la conception de nos contrôles et procédures de communication de l'information à la fin du trimestre et, sur la base de leur évaluation, ont conclu que les contrôles et les procédures de communication de l'information 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 adéquats. La direction, y compris notre chef de la direction et notre chef de la direction financière, ne s'attend pas à ce que les CIIF permettent d'empêcher 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 peut fournir qu'une assurance raisonnable, mais non absolue que les objectifs de contrôle 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 que notre chef de la direction et notre chef de la direction financière certifient 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 chef de la direction et notre chef de la direction financière sont également responsables de communiquer toute modification apportée à nos contrôles internes au cours de la période la plus récente qui a, ou est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence importante sur nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué, ou ont fait évaluer sous leur supervision, la conception de nos CIIF d'après le cadre intégré de contrôle interne publié en 2013 par le *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*. Au 31 décembre 2023, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que nos CIIF sont conçus de manière appropriée.

Information sur les actions en circulation

Coveo est une société inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (« TSX ») sous le symbole « CVO ». 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 53 324 612 actions à droit de vote subalterne et 48 807 262 actions à droit de vote multiple. Il n'y avait aucune action privilégiée émise ou en circulation en date du 1^{er} février 2024.

Au 1^{er} février 2024, 6 882 139 options étaient en cours au terme 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 6 525 323 étaient acquises à cette date). Chacune de ces options au terme de l'ancien régime peut ou pourra être exercée pour obtenir une action à droit de vote multiple.

En date du 1^{er} février 2024, il y avait 4 699 361 options en cours dans le cadre du régime d'intéressement omnibus de la Société (le « régime omnibus ») (dont 241 582 étaient acquises à cette date). Chacune de ces options aux termes du régime omnibus peut ou pourra être exercée pour obtenir une action à droit de vote subalterne.

En date du 1^{er} février 2024, 3 063 356 unités d'actions incessibles (« UAI ») (dont 231 557 étaient acquises à cette date) et 180 849 unités d'actions liées au rendement (« UAR ») (dont aucune n'étaient acquises à cette date) étaient en cours aux termes du régime omnibus de la Société. Chacune de ces UAI et UAR acquises est 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 ou une combinaison de ces moyens, à la première des occurrences suivantes : i) la date à laquelle une demande officielle de règlement anticipé est acceptée par la Société et ii) la date d'échéance desdites UAI et UAR. Le nombre d'UAR qui seront effectivement acquises varie entre 0 % et 150 % du montant cible attribué, selon des conditions de performance non liées au marché, au premier anniversaire de la date d'attribution.

En date du 1^{er} février 2024, il y avait 471 607 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 ou une combinaison de ces moyens.

Informations supplémentaires

Des informations supplémentaires concernant la Société, y compris la notice annuelle de la Société, sont disponibles sur le profil de la Société sur SEDAR+ au www.sedarplus.ca.

