

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2021 doit être lu en parallèle avec nos états financiers consolidés annuels audités et nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités ainsi qu'avec les notes annexes pour ces périodes, qui figurent ailleurs dans le présent rapport de gestion. Le rapport de gestion est en date du 9 novembre 2021. Il a été examiné par le comité d'audit et approuvé par le conseil d'administration de la Société. L'information financière figurant dans le présent rapport de gestion a été dressée conformément aux IFRS publiées par l'IASB. Toutes les valeurs monétaires sont en dollars américains, sauf les montants par action et par utilisateur, et à moins d'indication contraire. Les chiffres étant arrondis, leur somme ne correspond pas nécessairement au total.

Mise en garde relative à l'information prospective

Le présent rapport de gestion contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (collectivement, l'« information prospective ») au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs peuvent porter sur nos perspectives financières et les événements ou résultats anticipés et peuvent inclure de l'information concernant notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, nos marchés potentiels, nos budgets, nos activités, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividendes, nos plans et nos objectifs. En particulier, l'information concernant nos attentes en matière de résultats, de performance, de réalisations, de perspectives ou d'occasions futurs ou les marchés sur lesquels nous exerçons des activités constituent de l'information prospective.

Dans certains cas, cette information prospective peut se reconnaître à l'emploi de mots ou d'expressions comme « prévision », « pourrait », « sera », « attendre », « anticiper », « estimer », « avoir l'intention », « planifier », « indiquer », « croire », « prédire » ou « probable », ou la forme négative de ces expressions et d'autres expressions semblables destinées à identifier les énoncés prospectifs. De plus, tout énoncé concernant des attentes, des intentions, des prévisions ou toute autre description se rapportant à des événements ou à des circonstances futurs contient de l'information prospective.

Cette information prospective comprend notamment des énoncés concernant les tendances sectorielles, nos taux et stratégies de croissance, les marchés potentiels pour nos produits et solutions, l'expansion de nos offres de produits, les attentes concernant la croissance de notre clientèle, les attentes concernant nos produits et le potentiel de génération de produits, nos plans et stratégies d'affaires ainsi que notre position concurrentielle dans le secteur.

Ces énoncés prospectifs et autres informations prospectives sont fournis à la date du rapport de gestion et sont fondés sur les opinions, estimations et hypothèses de la direction à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, des conditions actuelles et des développements futurs prévus, ainsi que d'autres facteurs que nous jugeons appropriés et raisonnables dans les circonstances. Malgré un processus rigoureux de préparation et d'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes s'avéreront correctes. Certaines hypothèses concernant notre capacité à fidéliser les utilisateurs et à en accroître le nombre, l'engagement des utilisateurs et le revenu moyen par utilisateur; notre capacité à offrir une expérience moderne aux utilisateurs, à générer du contenu de haute qualité et à offrir une infrastructure et des performances modernes; notre capacité à accéder à de multiples réseaux publicitaires et réseaux de commerce électronique tiers; notre capacité à développer des partenariats; notre capacité à saisir les occasions de monétisation et à améliorer les produits sur notre plateforme; notre capacité à migrer les communautés vers notre plateforme; notre capacité à identifier et à réaliser des acquisitions à des conditions acceptables et à intégrer avec succès les communautés acquises à nos communautés existantes; les investissements futurs dans notre plateforme; notre capacité à conserver les clients existants et à en attirer de nouveaux; notre capacité à recruter et à conserver les talents clés; notre capacité à mettre en œuvre nos stratégies de croissance; notre capacité à réduire notre exposition aux risques de change et de taux d'intérêt; l'impact de la concurrence; l'évolution des tendances sectorielles ou les conditions macroéconomiques, y compris les répercussions de l'actuelle pandémie de COVID-19 et son impact continu sur le comportement des consommateurs et les chaînes d'approvisionnement; les facteurs saisonniers et leur incidence sur les budgets des clients et les dépenses de consommation; et l'évolution des lois, règles, règlements et normes à l'échelle mondiale sont autant de

facteurs importants qui sont pris en compte lors de l'établissement de l'information prospective et des attentes de la direction.

Nous ne nous engageons pas à mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit à la lumière de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si les lois sur les valeurs mobilières applicables l'exigent. Les résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux indiqués ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs en raison de divers facteurs, y compris ceux figurant dans le présent rapport de gestion. Les investisseurs potentiels doivent donc éviter d'accorder une confiance excessive à l'information prospective. Nous tenons à avertir le lecteur que la liste des facteurs de risque et des incertitudes n'est pas exhaustive et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence défavorable sur nos résultats. De nombreux facteurs, y compris des facteurs indépendants de notre volonté, peuvent avoir une incidence défavorable sur notre performance opérationnelle.

Toute l'information prospective que contient le présent rapport de gestion est donnée expressément sous réserve des mises en garde qui précèdent.

Mise en garde relative aux mesures non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion fait mention de certaines mesures non conformes aux IFRS et mesures opérationnelles ainsi que de certains indicateurs de performance clés (« IPC »). Ces mesures ne sont pas reconnues aux termes des IFRS, n'ont aucun sens normalisé prescrit par celles-ci et pourraient donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Elles sont plutôt présentées à titre de complément aux mesures conformes aux IFRS et visent à favoriser une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Ces mesures non conformes aux IFRS sont des mesures opérationnelles utilisées dans notre secteur d'activité. Nous incluons également ces mesures parce que nous croyons que certains investisseurs les utilisent pour évaluer la performance financière et que ces mesures font ressortir des tendances dans notre performance financière qui pourraient ne pas être apparentes si l'on se fie uniquement aux mesures conformes aux IFRS. La direction utilise également les mesures non conformes aux IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle entre les périodes, de préparer les budgets et prévisions d'exploitation annuels, de confirmer la conformité aux clauses restrictives en vertu de la convention de crédit et de déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Les mesures non conformes aux IFRS ne doivent pas être considérées isolément ni comme un substitut à une analyse de l'information financière présentée conformément aux IFRS, dont les produits, le bénéfice net, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement ou de financement, ou d'autres données tirées des états financiers dressés conformément aux IFRS, et elles peuvent ne pas être comparables à des mesures portant un titre similaire utilisées par d'autres sociétés.

Outre les IPC, les mesures non conformes aux IFRS utilisées dans le rapport de gestion ainsi que leur rapprochement avec les mesures conformes aux IFRS les plus proches sont présentés ci-dessous.

Le « **BAIIA ajusté** » est calculé comme étant le bénéfice net (la perte nette) compte non tenu des intérêts, de la charge (du recouvrement) d'impôt sur le résultat et de l'amortissement, ou le BAIIA, ajusté pour tenir compte de la rémunération fondée sur des actions, des profits ou pertes latents découlant des variations de la juste valeur des instruments financiers dérivés, des indemnités de départ, des passifs liés à des contreparties éventuelles évalués à la juste valeur par le biais du résultat net, des profits ou pertes sur la vente d'actifs, des profits ou pertes sur la vente de placements, des pertes (profits) de change, des pertes de valeur et d'autres charges qui comprennent des coûts directs et marginaux liés à l'acquisition d'entreprises et des coûts directement engagés aux termes du placement qui ne sont pas déduits du produit tiré des capitaux propres.

La « **marge du BAIIA ajusté** » mesure le BAIIA ajusté en pourcentage des produits.

Les « **flux de trésorerie disponibles** » s'entendent du BAIIA ajusté, moins les dépenses d'investissement et l'impôt sur le résultat payés au cours de la période.

Le tableau suivant présente un rapprochement du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles avec le bénéfice net (la perte nette) :

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2021	2020	2021	2020
Bénéfice net (perte nette)	(2 289) \$	(963) \$	(5 794) \$	(4 827) \$
Charge d'intérêts	1 071 \$	1 460 \$	5 581 \$	5 334 \$
Charge (recouvrement) d'impôt	(410) \$	463 \$	(1 259) \$	(1 478) \$
Amortissements	4 770 \$	4 991 \$	13 870 \$	15 226 \$
BAIIA	3 142 \$	5 952 \$	12 397 \$	14 255 \$
Rémunération fondée sur des actions	1 665 \$	1 127 \$	2 697 \$	1 553 \$
Perte latente (profit latent) résultant des variations des instruments dérivés	8 \$	(61) \$	79 \$	(29) \$
Indemnités de départ ¹⁾	— \$	66 \$	105 \$	373 \$
Perte (profit) sur la vente d'actifs	12 \$	— \$	14 \$	(409) \$
Perte (profit) sur la vente de placements	— \$	(530) \$	— \$	(530) \$
Perte (profit) de change	190 \$	39 \$	300 \$	48 \$
Perte de valeur	250 \$	— \$	250 \$	— \$
Autres charges ²⁾	321 \$	42 \$	3 466 \$	117 \$
BAIIA ajusté	5 589 \$	6 635 \$	19 308 \$	15 378 \$
Moins les dépenses d'investissement	(1 287) \$	(1 201) \$	(3 793) \$	(3 606) \$
Impôts en trésorerie	(22) \$	(300) \$	1 \$	(488) \$
Flux de trésorerie disponibles	4 280 \$	5 134 \$	15 516 \$	11 284 \$

¹⁾ Les indemnités de départ sont incluses au poste Salaires et honoraires de consultants aux états consolidés du résultat net et du résultat global.

²⁾ Les autres charges sont incluses au poste Salaires et honoraires de consultants et au poste Frais généraux et administratifs aux états consolidés du résultat net et du résultat global. Pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2021, les charges se composent principalement d'honoraires non récurrents liés au premier appel public à l'épargne.

APERÇU

Aperçu des activités

VerticalScope Holdings Inc. a été constituée en société le 19 novembre 2012 en vertu de la LSAO. La constitution la plus récente de VerticalScope Inc., filiale de VerticalScope Holdco, découle de la fusion entre VerticalScope Inc. (constituée en société le 5 juillet 1999) et TrustedPros Inc. le 1^{er} janvier 2019 en vertu de la LSAO.

Nous sommes une entreprise de technologie qui a construit et qui exploite une plateforme numérique basée sur l'infonuagique pour les communautés de passionnés. En date du 30 septembre 2021, nous offrons des services à près de 100 millions d'utilisateurs mensuels actifs (« UMA ») et 55 millions de membres de communauté enregistrés sur plus de 1 200 communautés en ligne. Nous mettons l'accent sur des sujets hyper précis qui créent un fort sentiment d'appartenance chez les communautés en ligne de passionnés, de fervents amateurs, d'experts, de pros, d'adeptes et d'analystes de salon. Nos marques comprennent des communautés de maniaques de montres, d'experts en audiovisuel, d'amateurs d'automobile, d'obsédés de l'entraînement physique, de mordus du vélo de montagne, de bricoleurs, d'accros des aubaines et d'amateurs de centaines d'autres sujets. Nous offrons des marques distinctes à chacune de nos communautés.

Nous avons bâti notre société par une combinaison d'acquisitions et d'initiatives internes. Nous pensons que l'ajout de communautés à notre plateforme au moyen d'acquisitions axées sur des actifs est une utilisation efficace du capital. En effet, nous augmentons ainsi le nombre d'UMA que nous joignons tout en fournissant aux communautés acquises une technologie, une expérience utilisateur et des capacités de monétisation améliorées. Nous avons réalisé plus de 200 acquisitions au cours de notre histoire et pensons que les acquisitions seront un moteur important de notre croissance future.

Notre modèle d'affaires

Nous avons un seul secteur à présenter et deux sources principales de produits : la publicité numérique et le commerce électronique. Le flux de publicité numérique comprend les produits tirés i) des campagnes publicitaires directes, ii) des solutions de contenu personnalisé et iii) de la publicité programmatique. Le flux de commerce électronique comprend les produits tirés i) des commissions, ii) des paiements pour recommandation et iii) des abonnements.

Publicité numérique

- En 2020, nous avons offert nos services à plus de 400 annonceurs directs aux États-Unis et au Canada. Nos clients actuels comprennent Cabela's, Canadian Tire, Chevrolet, Sony et Yamaha, ainsi que d'autres FEO, détaillants et assureurs. Nos efforts de publicité directe portent principalement sur les grandes marques qui cherchent à joindre une base nationale de consommateurs.
- Geared Content Studios, notre studio de production interne, s'adresse aux passionnés et aux acheteurs qui recherchent des solutions de contenus et de vidéo personnalisés.
- La publicité programmatique comprend la monétisation d'impressions qui ne sont pas vendues par le canal de vente directe plus coûteux, mais au moyen d'enchères en temps réel. Elle s'appuie sur des liens avec les plus grandes « bourses » publicitaires et plateformes côté offre en Amérique du Nord. Elle comprend également les produits générés par notre marché privé et la publicité programmatique garantie – une vente aux enchères sur invitation uniquement pour la vente d'impressions de qualité supérieure avec des prix planchers convenus. Le marché privé et la publicité programmatique garantie combinent la relation de la publicité directe avec la technologie de l'enchère en temps réel.

Commerce électronique

- Nous recevons une commission sur les ventes attribuable au trafic que nous envoyons aux partenaires, avec des taux pouvant aller jusqu'à 15 % de la valeur de la transaction. Les ventes sont influencées par les évaluations de produits effectuées par notre réseau de rédacteurs salariés et indépendants et par les discussions de la communauté dans son ensemble, notamment les liens vers des produits créés par les utilisateurs et publiés sur nos communautés. Nous touchons des commissions de plus de 70 partenaires et réseaux sur nos communautés, dont Amazon, Best Buy, eBay et Sole Fitness.
- Pour certains partenaires de commerce électronique, nous percevons également des paiements de référence pour le trafic dirigé depuis nos communautés, même si aucune transaction n'est effectuée.
- Les produits du commerce électronique tirés des abonnements proviennent de trois sources : i) un produit de commerce natif qui permet aux commerçants de maintenir une présence sur nos communautés et d'engager des conversations commerciales avec nos utilisateurs, ii) un répertoire d'entreprises qui met en relation les consommateurs et les fournisseurs de services et iii) les adhésions payantes des utilisateurs qui représentent une partie négligeable de nos produits actuels tirés du commerce électronique.

IPC

Nous surveillons les IPC suivants pour nous aider à évaluer nos activités, à quantifier notre performance, à dégager les tendances qui affectent nos activités, à formuler des plans d'affaires et à prendre des décisions stratégiques. Nos IPC peuvent être calculés d'une manière qui diffère d'IPC semblables qu'utilisent d'autres sociétés.

Nombre d'utilisateurs mensuels actifs (« UMA »)

Le nombre d'utilisateurs mensuels actifs s'entend du nombre de personnes qui ont visité nos communautés au cours d'un mois civil donné, selon Google Analytics. Il correspond à la somme des utilisateurs mensuels de chacune de nos communautés. Pour calculer le nombre d'UMA pour une période donnée, nous additionnons les UMA pour chaque mois de cette période, et divisons ce total par le nombre de mois que comporte la période. Nous considérons que les UMA sont un indicateur clé de l'attractivité de nos plateformes et de leur contenu, ainsi que de la qualité de l'expérience utilisateur. La mesure des UMA est importante pour nous, et nous sommes d'avis qu'elle fournit des informations utiles à nos investisseurs puisque nos produits de publicité numérique et de commerce électronique dépendent en partie de notre capacité à fournir aux clients et aux partenaires des connexions à nos utilisateurs.

Revenu moyen par utilisateur mensuel actif (« RMPU »)

Le RMPU est défini comme la moyenne de nos produits pour une période donnée, divisée par les UMA moyens pour cette même période. De même, chacun de nos flux de produits peut être utilisé comme numérateur dans cette mesure pour déterminer leur RMPU. Nous sommes d'avis que le RMPU est représentatif de la manière dont nous monétisons les utilisateurs de nos communautés.

Le tableau suivant présente un sommaire de la moyenne mensuelle des UMA et du RMPU pour les périodes présentées.

	Exercice 2021				
(UMA en milliers)	à ce jour	T4 2021	T3 2021	T2 2021	T1 2021
UMA	96 456		93 824	94 813	100 732
RMPU	0,051 \$		0,050 \$	0,051 \$	0,053 \$
	Exercice 2020				
		T4 2020	T3 2020	T2 2020	T1 2020
UMA	89 953	89 655	86 468	90 919	92 769
RMPU	0,053 \$	0,075 \$	0,051 \$	0,044 \$	0,040 \$
	Exercice 2019				
		T4 2019	T3 2019	T2 2019	T1 2019
UMA	95 747	91 432	96 430	93 584	101 543
RMPU	0,051 \$	0,060 \$	0,047 \$	0,051 \$	0,046 \$
	Exercice 2018				
		T4 2018	T3 2018	T2 2018	T1 2018
UMA	105 889	101 088	106 190	110 473	105 804
RMPU	0,054 \$	0,062 \$	0,052 \$	0,052 \$	0,049 \$

Les UMA ont varié en raison de divers facteurs tout au long de l'exercice 2020, dont le début de la pandémie de COVID-19 et les événements entourant les élections américaines, qui ont entraîné une baisse des UMA dans certaines de nos communautés, les utilisateurs ayant temporairement passé davantage de temps sur les sites d'actualités générales. De même, le RMPU de publicité numérique pour l'exercice 2020 s'est principalement ressenti de l'incidence défavorable de la COVID-19 sur les budgets des annonceurs ainsi que de l'incidence à court terme de la transition de nos communautés vers la plateforme Fora, y compris la réduction intentionnelle de nos produits de publicité numérique en supprimant les publicités qui nuisaient à l'expérience utilisateur et à la vitesse de chargement de nos pages. Au fur et à mesure que 2020 a progressé et que le nombre de communautés transférées vers la plateforme Fora s'est accru, nous avons commencé à voir les avantages à long terme de la nouvelle plateforme en ce qui a trait à la croissance des UMA et du RMPU de publicité numérique. Le RMPU de publicité numérique a poursuivi sur sa lancée au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2021. Toutefois, les problèmes de chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale, qui ont entraîné des ruptures de stock dans de nombreuses catégories de produits, ainsi que les pénuries de puces à semi-conducteurs ont freiné la croissance. Bien que le RMPU de publicité numérique se soit accru par rapport à l'exercice précédent, dans l'ensemble, le RMPU a diminué pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, le RMPU de commerce électronique ayant chuté en raison i) de problèmes de chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale ayant entraîné des ruptures de stock dans de nombreuses catégories de produits et ii) d'une comparaison difficile par rapport à l'exercice précédent, alors que l'activité de commerce électronique était élevée en raison d'une augmentation des achats en ligne due à la pandémie.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les UMA ont augmenté de 8,5 % en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Nous avons continué à enregistrer une meilleure performance des UMA de la plateforme Fora, qui se sont accrus de 12,1 % pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Voir la rubrique « Mise en garde relative aux mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Incidence de la COVID-19 sur nos activités

En mars 2020, l'Organisation mondiale de la Santé a déclaré que l'épidémie de COVID-19 était une pandémie. En réponse, de nombreux gouvernements ont mis en œuvre des mesures de prévention ou de protection, telles que des fermetures temporaires d'entreprises, des quarantaines ou des confinements. Les perturbations commerciales qui en ont résulté ont nui à nos produits de publicité directe et programmatique tout au long de 2020, et cet impact s'est poursuivi à l'égard de certains de nos clients de publicité numérique en 2021. En raison des difficultés économiques engendrées par la pandémie de COVID-19, nous avons bénéficié de l'aide de la Subvention salariale d'urgence du Canada (la « SSUC ») et de la loi intitulée CARES Act pour un prêt au titre du Paycheck Protection Program (un « **prêt au titre du PPP** »), et ajusté la taille de notre effectif canadien. En revanche, nos produits tirés du commerce électronique ont bondi en 2020 et au premier trimestre de 2021, croissance qui a été intensifiée par les mesures de confinement imposées par les gouvernements aux États-Unis et au Canada, les consommateurs s'étant tournés en grand nombre vers les achats en ligne. Au fur et à mesure que l'Amérique du Nord sort des périodes de confinement et que les problèmes de chaîne d'approvisionnement continuent de se faire sentir, nous constatons que cette tendance s'inverse en partie, bien que les tendances de croissance restent relatives aux niveaux antérieurs à la COVID-19.

Nous avons adopté un modèle de travail à distance en réaction à la pandémie de COVID-19, trouvant un équilibre entre le travail au bureau et le travail à distance, la plupart de nos employés choisissant de passer à un travail entièrement à distance sans que cela ait une grande incidence sur la productivité. Cette approche nous permet d'étendre notre champ d'action au-delà de nos bureaux physiques et de disposer d'un plus grand bassin de talents parmi lequel recruter les membres de notre équipe. Nous reconnaissons les répercussions sociales de la pandémie sur notre équipe et nous nous efforçons de garder notre environnement de travail caractéristique et de promouvoir le bien-être de nos employés. De plus, nous avons mis en place des mesures pour donner la priorité à la santé et à la sécurité de notre personnel, et nous croyons nous conformer aux lois et règlements applicables liés à la COVID-19.

La COVID-19 s'est également répercutée sur divers secteurs d'activité. La pandémie a notamment stimulé la demande de puces à semi-conducteurs et cette demande supplémentaire ainsi que la réduction des stocks avant la pandémie ont eu des répercussions en chaîne, entraînant notamment des pénuries de puces, des perturbations des chaînes d'approvisionnement et des problèmes d'expédition. Cette pénurie nuit au secteur automobile, partiellement en raison de l'utilisation croissante des puces dans les nouveaux véhicules. Pour la Société, cette pénurie pourrait retarder les campagnes publicitaires des FEO du secteur automobile et de celui des sports motorisés, qui attendent que la production de véhicules et les niveaux de stocks reviennent à la normale.

Nous continuons à surveiller l'incidence de la COVID-19 sur notre entreprise, notre situation financière et nos activités. Toute incidence future de la COVID-19 sur notre performance opérationnelle et financière dépendra de certains développements, notamment la durée et la propagation du virus, la durée des ordres de santé publique émis par les autorités locales, étatiques et fédérales, l'incidence sur nos clients et nos cycles de vente, l'incidence sur nos employés, et les répercussions sur les économies régionales et mondiales et les marchés financiers en général, facteurs qui sont tous incertains et ne peuvent être prédits.

Faits saillants consolidés

Faits saillants financiers du trimestre clos le 30 septembre 2021

- Les produits se sont établis à 14 001 000 \$, en hausse de 656 000 \$, soit 5 %, par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020.
- Le BAIIA ajusté a totalisé 5 589 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, en baisse de 1 046 000 \$, soit 16 %, par rapport à 6 635 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2020. Le BAIIA ajusté a diminué de 128 000 \$, soit 2 %, par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020, abstraction faite des variations suivantes par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent : i) l'incidence défavorable de 248 000 \$ du raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain; ii) des coûts supplémentaires de 1 158 000 \$ liés au statut de société ouverte et au régime incitatif général; et iii) des avantages de 899 000 \$ découlant des mesures d'allègement liées à la COVID-19 et à la RS&DE pour le trimestre, contre 412 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.
- La marge du BAIIA ajusté s'est établie à 40 %, en baisse de 10 % en regard du trimestre clos le 30 septembre 2020. Abstraction faite des variations susmentionnées par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, la marge du BAIIA ajusté s'est fixée à 44 %, en baisse de 3 points de pourcentage par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020.
- La perte nette a totalisé 2 289 000 \$, par rapport à 963 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2020. Outre les variations susmentionnées par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, les principaux écarts constatés sont les suivants : i) la rémunération fondée sur des actions de 1 264 000 \$ comptabilisée en vertu du nouveau régime incitatif général; ii) des coûts non récurrents de 181 000 \$ liés au PAPE; et iii) une perte de valeur de 250 000 \$ de notre placement dans Cakes Inc. pour le trimestre, contre une plus-value de 530 000 \$ de notre placement dans Wide Open Spaces Inc. pour la période correspondante de l'exercice précédent.
- Les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 4 280 000 \$, en baisse de 855 000 \$, soit 17 %, par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020. Abstraction faite des variations susmentionnées du change par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, des allègements liés à la COVID-19, des salaires et honoraires de consultants, des coûts liés au statut de société ouverte et des crédits d'impôt, les flux de trésorerie disponibles ont totalisé 4 787 000 \$, en hausse de 64 000 \$, soit 1 %, par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020.

Faits saillants financiers de la période de neuf mois close le 30 septembre 2021

- Les produits se sont établis à 44 343 000 \$, en hausse de 7 602 000 \$, soit 21 %, par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020.
- Le BAIIA ajusté a totalisé 19 308 000 \$, en hausse de 3 929 000 \$, soit 26 %, en regard de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Le BAIIA ajusté a augmenté de 6 666 000 \$, soit 47 %, par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, abstraction faite des variations suivantes par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent : i) l'incidence défavorable de 807 000 \$ du raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain; ii) des coûts supplémentaires de 1 653 000 \$ liés au statut de société ouverte et au régime incitatif général; et iii) des avantages de 899 000 \$ découlant des mesures d'allègement liées à la COVID-19 et à la RS&DE, contre 1 176 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.
- La marge du BAIIA ajusté s'est établie à 44 %, en hausse de 2 % en regard de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Abstraction faite des variations susmentionnées par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent, la marge du BAIIA ajusté s'est fixée à 47 %, en hausse de 8 points de pourcentage par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020.

- La perte nette a totalisé 5 794 000 \$, en hausse de 967 000 \$, par rapport à 4 827 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Outre les variations susmentionnées par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent, les principaux écarts constatés sont les suivants : i) la rémunération fondée sur des actions de 1 363 000 \$ comptabilisée en vertu du nouveau régime incitatif général; ii) des coûts non récurrents de 5 793 000 \$ liés au PAPE et à la charge d'intérêts associée à la résiliation de la précédente convention de crédit; et iii) une perte de valeur de 250 000 \$ de notre placement dans Cakes Inc. pour le trimestre, contre des profits totaux de 1 189 000 \$ sur la vente d'immobilisations incorporelles et notre placement dans Wide Open Spaces Inc. à l'exercice précédent.
- Les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 15 516 000 \$, en hausse de 4 231 000 \$, soit 37 %, par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Abstraction faite des variations susmentionnées du change par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent, des allègements liés à la COVID-19, des salaires et honoraires de consultants, des coûts liés au statut de société ouverte et des crédits d'impôt, les flux de trésorerie disponibles ont totalisé 17 077 000 \$, en hausse de 6 968 000 \$, soit 69 %, par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020.

Événements importants

- Nous avons poursuivi la transition de nos communautés vers la plateforme Fora. Au 30 septembre 2021, 1 180 communautés, soit 92 % des UMA de communautés désignées, avaient été transférées à la plateforme Fora, contre 82 % au début de l'exercice.
- Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021, nous avons conclu sept acquisitions d'actifs pour une contrepartie totale de 1 000 000 \$.
- En août 2021, notre prêt de 899 000 \$ au titre du Paycheck Protection Program (« PPP ») a fait l'objet d'une dispense de remboursement de la part de la Small Business Administration (« SBA »), l'avantage connexe étant pris en compte dans les résultats du trimestre clos le 30 septembre 2021.

Événements postérieurs à la date de clôture

- Nous avons conclu un accord visant la sous-location de notre espace occupé restant de quelque 27 000 pieds carrés à notre siège social de Toronto pour la période du 1^{er} novembre 2021 jusqu'au 30 juillet 2025. La sous-location nous procurera un recouvrement net très intéressant de 91 % et des économies nettes d'environ 4 800 000 \$ CA sur sa durée, en plus de nous placer en bonne position du point de vue des coûts et de la préférence des employés.
- En octobre, nous avons conclu un accord avec le propriétaire de notre siège social de Toronto pour louer un espace plus petit de 8 769 pieds carrés au 6^e étage de notre emplacement actuel au 111 Peter Street. Le contrat de location sera en vigueur du 1^{er} octobre 2021 jusqu'au 30 septembre 2025 et prévoit des loyers totaux d'environ 1 500 000 \$ CA sur sa durée.
- Au 1^{er} octobre 2021, nous avons conclu quatre acquisitions pour une contrepartie totale de 5 600 000 \$, dont celle de ProBoards.com dont il est question dans notre communiqué de presse du 19 octobre 2021.

La plateforme logicielle Fora

En 2018, les moteurs de recherche ont commencé à mettre l'accent sur la vitesse de chargement des pages et les expériences modernes des utilisateurs pour déterminer l'ordre d'affichage des résultats de recherche. Nos multiples plateformes logicielles existantes ont rendu extrêmement difficile la réponse rapide à ces changements. Par conséquent, notre classement dans les résultats de recherche a diminué de manière importante, ce qui a entraîné une baisse du nombre de nouveaux utilisateurs, du nombre d'UMA et des produits. Pour permettre une meilleure gestion des infrastructures et améliorer la performance et l'expérience des utilisateurs, nous avons commencé à construire la plateforme Fora. Le déploiement initial de la plateforme Fora a été achevé au début de 2019 et nous avons commencé à migrer nos communautés de forums en lots vers la plateforme Fora en mai 2019. Nous avons intentionnellement réduit nos produits tirés

de la publicité numérique en retirant les annonces qui n'avaient pas de lien avec l'expérience de nos utilisateurs et ralentissaient la vitesse de chargement de nos pages. Nous avons aussi temporairement cessé nos activités d'acquisition pour concentrer nos ressources sur la conception d'une plateforme logicielle qui rendrait les acquisitions futures encore plus relatives.

Facteurs influant sur notre performance

Nous sommes d'avis que la croissance et le succès de notre entreprise dépendent de nombreux facteurs, dont certains sont décrits ci-dessous.

Attractivité de nos communautés pour les utilisateurs et les moteurs de recherche

Notre capacité à générer des produits de publicité numérique et de commerce électronique dépend du volume et de la qualité des utilisateurs qui s'engagent dans nos communautés. Notre modèle d'entreprise est axé sur la croissance de notre base d'utilisateurs, et notre performance financière sera étroitement liée à notre succès à ajouter, retenir et fidéliser des utilisateurs actifs de nos communautés, de nos services et de notre plateforme.

Notre capacité à maintenir et à accroître le nombre d'utilisateurs, ainsi que les améliorations de l'engagement des utilisateurs (par exemple, plus de messages, un contenu de meilleure qualité, un temps plus long sur le site), augmentera l'attrait de nos communautés pour les annonceurs et les partenaires de commerce électronique, et contribuera à augmenter les produits de publicité numérique et de commerce électronique. La majorité de nos UMA proviennent de moteurs de recherche en ligne tels que Google et Bing. Notre capacité à offrir une expérience utilisateur moderne, à générer un contenu de qualité et à fournir une infrastructure moderne et des pages qui se chargent rapidement est essentielle pour maintenir notre visibilité dans les résultats de recherche. Cela se répercute directement sur notre capacité à augmenter les UMA et, donc, à monétiser et à augmenter les produits.

En outre, l'accès à de multiples réseaux publicitaires tiers garantit l'accès aux annonceurs à des tarifs compétitifs.

Capacité d'intégrer les acquisitions

Nous avons acquis et intégré efficacement plus de 200 communautés en ligne. Ces acquisitions sont généralement négligeables lorsqu'elles sont prises individuellement, compte tenu de la taille et de la valeur de notre entreprise et de nos activités actuelles. Nous appliquons un processus éprouvé et reproductible pour accélérer le calendrier de la transaction, réduire les coûts au minimum et générer une importante valeur supplémentaire. Après l'acquisition, nous transférons les communautés de forums acquises sur notre plateforme Fora, qui offre une meilleure expérience utilisateur, ce qui suscite un engagement accru et amélioré, conduisant à une meilleure monétisation. Notre capacité à déterminer et à réaliser des acquisitions à des conditions acceptables, à intégrer avec succès les communautés acquises à nos communautés, à nos services et à notre plateforme, et à en tirer les bénéfices escomptés, peut avoir une incidence sur notre croissance et notre succès.

Investissement dans notre plateforme Fora

Nous prévoyons continuer à investir dans la recherche et le développement à mesure que nous ajoutons des fonctionnalités et des solutions, et rehaussons la convivialité et la facilité d'utilisation de nos communautés et de notre plateforme. Les frais de recherche et développement se composent principalement des charges liées au personnel, aux entrepreneurs et aux consultants et des coûts indirects imputés au siège social pour la conception, le développement et la gestion de nos communautés et de notre plateforme. De tels investissements pourraient réduire nos résultats d'exploitation à court terme et pourraient ne pas produire les avantages à long terme escomptés.

Croissance de la monétisation

Les tendances de monétisation, qui se reflètent dans le RMPU, sont un facteur clé qui influe sur nos produits et nos résultats financiers. Nous estimons avoir d'importantes occasions de monétisation devant nous. Nous nous concentrons sur le fait de servir de plus en plus d'annonceurs, de continuer à améliorer les produits publicitaires que nous offrons et de fournir des expériences de commerce électronique supplémentaires dans nos communautés.

De nombreuses variables ont une incidence sur le RMPU de publicité numérique, notamment les impressions sur notre plateforme et le prix que nous sommes en mesure de facturer par impression. Nos prix par impression dépendent d'un certain nombre de facteurs, notamment l'engagement de notre public, le nombre d'annonceurs, le montant des dépenses publicitaires, les objectifs d'un annonceur, la performance et l'efficacité de nos produits de publicité, ainsi que l'effet des sujets géographiques et communautaires sur chacun de ces facteurs.

De nombreuses variables ont une incidence sur le RMPU de commerce électronique, notamment le volume et la pertinence de notre contenu, la demande du marché plus large pour les produits abordés, la disponibilité des relations commerciales avec les vendeurs et les détaillants, la valeur brute des marchandises achetées et notre part en pourcentage de ce revenu.

Facteurs macroéconomiques et tendances générales

Les conditions macroéconomiques et sectorielles ont un impact sur la demande de publicité et le comportement d'achat des consommateurs, ce qui peut se répercuter sur les produits de publicité numérique. Ces conditions ont également une incidence sur la volonté de nos utilisateurs de faire des achats, ce qui peut avoir une incidence sur les produits tirés du commerce électronique et la performance publicitaire. En période d'incertitude ou de ralentissement économique, comme pendant la pandémie de COVID-19, il y a généralement une incidence défavorable sur les dépenses de consommation et les budgets publicitaires. À l'inverse, en période de croissance économique, on assiste généralement à une augmentation des dépenses de consommation et de publicité.

Indépendamment des conditions macroéconomiques, le passage généralisé du commerce de détail et des ventes en personne au commerce électronique est une tendance qui, selon nous, continuera de favoriser notre croissance et notre succès, les marques et les annonceurs cherchant à générer à la fois de la notoriété et des ventes par le biais de nos communautés, et nous continuons à bénéficier du commerce électronique.

Monnaies étrangères

La majorité de nos produits sont libellés en dollars américains, tandis que nos salaires et honoraires de consultants sont principalement libellés en dollars canadiens. De temps à autre, nous concluons des contrats à terme afin de réduire notre exposition au risque de change et d'offrir une plus grande certitude quant aux flux de trésorerie. Dans le cas contraire, nos résultats d'exploitation pourraient être touchés par une baisse de la valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Tendances saisonnières

L'achalandage de notre plateforme peut fluctuer, notamment sur des périodes trimestrielles, en raison de changements attendus, tels que les tendances saisonnières normales.

Les dépenses de publicité numérique des clients et les dépenses de commerce électronique ont tendance à être tributaires de tendances saisonnières et, par conséquent, nos produits de publicité numérique et de commerce électronique trimestriels dépendent également de tendances saisonnières. En règle générale, les budgets publicitaires sont fixés annuellement et les produits de publicité numérique sont à leur plus bas au premier trimestre et atteignent un pic au quatrième trimestre, les annonceurs et les agences cherchant à utiliser pleinement leurs budgets et les dépenses des consommateurs augmentant pendant la période des Fêtes. Les produits tirés du commerce électronique sont touchés par des tendances saisonnières semblables.

Par conséquent, nous pensons que le meilleur indicateur de performance est la comparaison d'un exercice à l'autre.

Principales composantes des résultats d'exploitation

Produits

Nous tirons des produits des transactions de publicité numérique et de commerce électronique, la grande majorité de nos produits provenant de la publicité numérique.

Publicité numérique

Nos produits de publicité numérique proviennent de la publicité directe, des solutions de contenu personnalisé et de la publicité programmatique. Les produits de publicité numérique dépendent du volume et de la qualité des utilisateurs qui s'engagent dans nos communautés et du volume d'impressions générées dans ces communautés. Notre effectif de vente directe obtient des contrats publicitaires auprès de grandes marques et agences (y compris des fabricants d'équipement d'origine, des détaillants et des compagnies d'assurance). Les produits de notre canal de vente directe dépendent du succès de notre équipe de vente à gérer les relations avec nos clients et à démontrer la valeur de nos communautés. Nous comptons sur les clients pour acheter des impressions auprès de nos communautés pour les produits futurs. Nos contrats avec les clients ne comprennent généralement pas d'obligations à long terme.

Geared Content Studios, notre studio de production interne, s'adresse aux passionnés et aux acheteurs qui recherchent des solutions de contenus et de vidéo personnalisés.

La publicité programmatique comprend la monétisation d'impressions qui ne sont pas vendues par le canal de vente directe plus coûteux, mais au moyen d'enchères en temps réel. Les produits de publicité programmatique sont déterminés par les volumes d'impressions générés par nos communautés et par le prix que nous facturons par impression. Les produits de publicité programmatique découlent de nos connexions avec les plus grands échanges publicitaires et les plus grandes plateformes d'offre, ce qui assure notre accès aux annonceurs à des tarifs concurrentiels. La publicité programmatique comprend également les produits générés par notre marché privé et la publicité programmatique garantie.

Les données concernant nos utilisateurs améliorent généralement la façon dont les publicités sur nos communautés peuvent être monétisées. Si les données concernant ces utilisateurs diminuent, les produits peuvent donc s'en ressentir. En outre, les produits dépendent également du placement fructueux des publicités dans nos communautés afin d'obtenir une visibilité optimale et d'engager efficacement nos utilisateurs.

Commerce électronique

Les produits tirés du commerce électronique proviennent principalement de la monétisation de notre contenu par le biais d'accords de commissions et de paiements de référence conclus avec des commerçants, des marques et des places de marché électroniques. Nous tirons des produits des transactions de commerce électronique par le biais de nos communautés, par exemple, par des critiques de produits sur nos communautés. Nous nous appuyons sur notre équipe interne de développement commercial pour conclure des partenariats avec des marques et des détaillants et négocier des taux concurrentiels à l'égard des commissions et des paiements de référence. Les ventes sont influencées par les évaluations de produits effectuées par notre réseau de rédacteurs salariés et indépendants et par les discussions de la communauté dans son ensemble, notamment les liens vers des produits créés par les utilisateurs et publiés sur nos communautés. En conséquence, il est important que ce contenu soit pertinent et digne de confiance afin de stimuler la consommation et la fidélisation des utilisateurs. Pour certains partenaires de commerce électronique, nous percevons également des paiements de référence pour le trafic dirigé depuis nos communautés, même si aucune transaction n'est effectuée.

Si le nombre d'utilisateurs diminue en même temps que le contenu qu'ils produisent, les produits peuvent en souffrir. De même, si nous ne parvenons pas à produire ou à favoriser un contenu pertinent qui peut être monétisé, les produits tirés du commerce électronique peuvent être touchés. De plus, des changements dans les accords de commissions et de paiements de référence peuvent également avoir une incidence sur les produits tirés du commerce électronique.

Charges d'exploitation

Nos charges d'exploitation comprennent les salaires et les honoraires de consultants, la rémunération fondée sur des actions, les coûts liés à la plateforme et à la technologie, les frais généraux et administratifs, l'amortissement ainsi que l'ajustement de la contrepartie éventuelle. Nos principales charges d'exploitation sont les salaires et les honoraires de consultants. Notre capacité à attirer et à retenir le type de talent que nous estimons nécessaire pour réaliser notre stratégie de croissance est très importante pour le succès de notre entreprise. De plus, notre orientation continue en tant que société de technologie nous obligera à attirer ce talent spécifiquement dans les capacités de logiciels, d'ingénierie et de développement et, par conséquent, nous nous attendons à ce que les salaires et les honoraires de consultants augmentent dans les années à venir. Les coûts liés à la plateforme et à la technologie comprennent principalement les coûts liés à notre infrastructure d'hébergement informatique, à la cybersécurité, à la plateforme programmatique et de commerce électronique et à d'autres logiciels sous licence utilisés dans nos activités. L'ajustement de contrepartie éventuelle consiste principalement en des changements de la juste valeur des obligations de contrepartie conditionnelle dans le cadre d'acquisitions réalisées précédemment.

Des informations supplémentaires sur la Société sont disponibles sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

ANALYSE DE L'EXPLOITATION

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente le sommaire de nos résultats d'exploitation consolidés ainsi que certains autres éléments pour les périodes présentées.

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2021	2020	2021	2020
Produits	14 001 \$	13 345 \$	44 343 \$	36 741 \$
Charges d'exploitation				
Salaires et honoraires de consultants	5 516	4 539	17 228	14 621
Rémunération fondée sur des actions	1 665	1 127	2 697	1 553
Plateforme et technologie	1 680	1 541	5 052	4 481
Frais généraux et administratifs	1 545	676	6 405	2 723
Amortissements	4 770	4 991	13 870	15 226
Perte de valeur	250	—	250	—
	15 427	12 875	45 502	38 603
Bénéfice (perte) d'exploitation	(1 425)	470	(1 159)	(1 862)
Autres charges				
Perte (profit) sur la vente d'actifs	12	—	14	(409)
Charge d'intérêts	1 071	1 460	5 581	5 334
Perte (profit) sur placements	—	(530)	—	(530)
Perte (profit) de change	190	39	300	48
	1 274	970	5 895	4 443
Bénéfice (perte) avant impôt sur le résultat	(2 699)	(500)	(7 054)	(6 305)
Charge (recouvrement) d'impôt				
Exigible	113	67	432	345
Différé	(523)	396	(1 691)	(1 823)
	(410)	463	(1 259)	(1 478)
Bénéfice net et résultat global	(2 289) \$	(963) \$	(5 794) \$	(4 827) \$
Perte par action :				
De base	(0,10) \$	(0,07) \$	(0,28) \$	(0,35) \$
Diluée	(0,10)	(0,07)	(0,28)	(0,35)

Le tableau suivant présente le sommaire de la moyenne mensuelle des UMA et du RMPU ainsi que le sommaire des produits, du BAIIA ajusté, de la marge du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles pour les périodes présentées.

	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
(en milliers de dollars américains, sauf les données par action et les pourcentages)	2021	2020	2021	2020
Produits de publicité	10 075 \$	7 956 \$	28 914 \$	20 916 \$
Produits tirés du commerce électronique	3 927	5 389	15 430	15 825
Total des produits	14 001 \$	13 345 \$	44 343 \$	36 741 \$
Utilisateurs mensuels actifs (« UMA »)	93 824	86 468	96 456	90 052
RMPU – publicité	0,036 \$	0,031 \$	0,033 \$	0,026 \$
RMPU – commerce électronique	0,014 \$	0,021 \$	0,018 \$	0,020 \$
RMPU – total des produits	0,050 \$	0,051 \$	0,051 \$	0,045 \$
BAIIA ajusté	5 589	6 635	19 308	15 378
Marge du BAIIA ajusté	40 %	50 %	44 %	42 %
Flux de trésorerie disponibles	4 280	5 134	15 516	11 284

Produits

Trimestre clos le 30 septembre 2021

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les produits se sont établis à 14 001 000 \$, en hausse de 656 000 \$, soit 5 %, par rapport à 13 345 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation de 8,5 % des UMA, contrebalancée par la baisse de 3,3 % du RMPU total. L'augmentation des UMA traduit d'abord et avant tout l'amélioration du classement de recherche attribuable au fait qu'une proportion accrue de nos communautés avait été transférée à la plateforme Fora pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Les produits de publicité numérique se sont établis à 10 075 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, en hausse de 2 119 000 \$, soit 27 %, par rapport à 7 956 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation de 16,7 % du RMPU de publicité numérique. Cette hausse du RMPU de publicité numérique découle essentiellement de la performance améliorée de nos produits publicitaires sur les communautés transférées à la plateforme Fora, ce qui a eu une incidence favorable sur les budgets des annonceurs, et de la hausse des tarifs de publicité programmatique. Malgré la bonne performance des activités de publicité numérique, le faible niveau des stocks dans plusieurs catégories de produits dû à la pénurie de puces à semi-conducteurs et aux problèmes de chaîne d'approvisionnement dans le monde s'est répercuté négativement sur les produits, certains annonceurs continuant à reporter leurs dépenses jusqu'à ce que les niveaux de stocks reviennent à la normale. La pénurie de puces à semi-conducteurs a particulièrement touché les constructeurs automobiles, qui ont été nombreux à réduire temporairement leur production en conséquence.

Les produits tirés du commerce électronique se sont établis à 3 927 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, en baisse de 1 463 000 \$, soit 27 %, par rapport à 5 389 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse est essentiellement attribuable à la diminution de 33 % du RMPU de commerce électronique, atténuée par la hausse de 8,5 % des UMA. La diminution du RMPU de commerce électronique est imputable à une performance relative plus forte au cours de la période correspondante de l'exercice précédent du fait de l'augmentation des achats en ligne découlant de la pandémie. La réouverture continue de l'économie américaine au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021 a entraîné une baisse des dépenses relatives dans certaines catégories de grande valeur telles que l'entraînement physique à domicile. Dans le même temps, les problèmes de chaîne d'approvisionnement dans le monde ainsi que les ruptures de stock en ligne et les pénuries correspondantes ont eu un impact négatif sur les produits tirés du commerce électronique en raison de la baisse des conversions, le trafic vers les sites partenaires de commerce électronique se frappant à des ruptures de stock dans de nombreuses catégories de produits.

Période de neuf mois close le 30 septembre 2021

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les produits se sont établis à 44 343 000 \$, en hausse de 7 602 000 \$, soit 21 %, par rapport à 36 741 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation de 13 % du RMPU total et à celle de 7 % des UMA. L'augmentation des UMA traduit d'abord et avant tout l'amélioration du classement de recherche attribuable au fait qu'une proportion accrue de nos communautés avait été transférée à la plateforme Fora en 2021.

Les produits de publicité numérique se sont établis à 28 914 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, en hausse de 7 997 000 \$, soit 38 %, par rapport à 20 916 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation de 29 % du RMPU de publicité numérique. La hausse du RMPU de publicité numérique traduit d'abord et avant tout la performance améliorée ayant trait aux communautés transférées à la plateforme Fora, ce qui a entraîné une augmentation des tarifs et une hausse des dépenses de publicité programmatique pour la période. La croissance du RMPU de publicité numérique a également été amplifiée par la performance relative plus faible enregistrée au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020 dans la foulée du début de la pandémie de COVID-19. Malgré la bonne performance des activités de publicité numérique, le faible niveau des stocks dans plusieurs catégories de produits dû à la pénurie de puces à semi-conducteurs et aux problèmes de chaîne d'approvisionnement dans le monde s'est répercuté négativement sur les produits, certains annonceurs continuant à reporter leurs dépenses jusqu'à ce que les niveaux de stocks reviennent à la normale. La pénurie de puces à semi-conducteurs a particulièrement touché les constructeurs automobiles, qui ont été nombreux à réduire temporairement leur production en conséquence.

Les produits tirés du commerce électronique se sont établis à 15 430 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, en baisse de 396 000 \$, soit 2 %, par rapport à 15 825 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse est essentiellement attribuable à la diminution de 9 % du RMPU de commerce électronique, atténuée par la hausse de 7 % des UMA. La diminution du RMPU de commerce électronique est imputable à une performance relative plus forte au cours de la période correspondante de l'exercice précédent du fait de l'augmentation des achats en ligne découlant de la pandémie. La réouverture continue de l'économie américaine en 2021 a entraîné une baisse des dépenses relatives dans certaines catégories de grande valeur telles que l'entraînement physique à domicile. Dans le même temps, les problèmes de chaîne d'approvisionnement dans le monde ainsi que les ruptures de stock en ligne et les pénuries correspondantes ont eu un impact négatif sur les produits tirés du commerce électronique en raison de la baisse des conversions, le trafic vers les sites partenaires de commerce électronique se frappant à des ruptures de stock dans de nombreuses catégories de produits.

Charges

Pour les trimestres clos les 30 septembre 2021 et 2020, les charges d'exploitation se sont respectivement établies à 15 427 000 \$ et à 12 875 000 \$.

Pour les périodes de neuf mois closes les 30 septembre 2021 et 2020, les charges d'exploitation se sont respectivement établies à 45 502 000 \$ et à 38 603 000 \$.

La variation des charges d'exploitation est essentiellement attribuable aux facteurs suivants :

Salaires et honoraires de consultants

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)
Salaires et honoraires de consultants	5 516	4 539	976	22	17 228	14 621	2 608	18
Pourcentage du total des produits (en %)	39	34			39	40		

Les salaires et honoraires des consultants ont été portés de 4 539 000 \$ à 5 516 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, soit une hausse de 22 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette croissance pour le trimestre s'explique par les éléments suivants : i) une charge de rémunération de 719 000 \$ liée au nouveau régime incitatif général; ii) le raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui a entraîné une hausse de 248 000 \$ des coûts par rapport à l'exercice précédent; iii) la croissance restante étant largement liée aux augmentations au mérite et au fait que l'effectif est passé de 234 à 252 personnes, soit une augmentation de 8 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les résultats du trimestre clos le 30 septembre 2021 tiennent également compte d'un avantage de 899 000 \$ découlant de la dispense de remboursement du prêt au titre du PPP, contre l'avantage de 412 000 \$ comptabilisé au titre de la SSUC et de la RS&DE pour le trimestre clos le 30 septembre 2020.

Les salaires et honoraires des consultants ont été portés de 14 621 000 \$ à 17 228 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, soit une hausse de 18 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette croissance pour la période de neuf mois s'explique par les éléments suivants : i) une charge de rémunération de 1 107 000 \$ liée au nouveau régime incitatif général; ii) le raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui a entraîné une hausse de 807 000 \$ des coûts par rapport à l'exercice précédent; iii) la croissance restante étant largement liée aux augmentations au mérite et au fait que l'effectif moyen est passé de 236 à 244 personnes, soit une augmentation de 3 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les résultats du trimestre clos le 30 septembre 2021 tiennent également compte d'un avantage de 899 000 \$ découlant de la dispense de remboursement du prêt au titre du PPP, contre l'avantage de 1 176 000 \$ comptabilisé au titre de la SSUC et de la RS&DE pour le trimestre clos le 30 septembre 2020.

Rémunération fondée sur des actions

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)
Rémunération fondée sur des actions	1 665	1 127	538	48	2 697	1 553	1 144	74
Pourcentage du total des produits (en %)	12	8			6	4		

La rémunération fondée sur des actions a été portée de 1 127 000 \$ à 1 665 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, en hausse de 48 % en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Elle a été portée de 1 553 000 \$ à 2 697 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, en hausse de 74 % en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation est attribuable au nouveau régime incitatif général.

Coûts liés à la plateforme et à la technologie

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)
Coûts liés à la plateforme et à la technologie	1 680	1 541	139	9	5 052	4 481	571	13
Pourcentage du total des produits (en %)	12	12			11	12		

Les coûts liés à la plateforme et à la technologie ont été portés de 1 541 000 \$ à 1 680 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, soit une hausse de 9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, ils ont été portés de 4 481 000 \$ à 5 052 000 \$, soit une hausse de 13 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Ces augmentations sont attribuables à la hausse des activités de publicité numérique, en particulier la publicité programmatique, qui a entraîné une augmentation des coûts liés à la plateforme publicitaire de 6 000 \$ et de 245 000 \$, respectivement, pour le trimestre et la période de neuf mois clos le

30 septembre 2021. Elles traduisent également l'augmentation des coûts d'infrastructure d'hébergement infonuagique attribuable à l'augmentation du taux d'utilisation consécutive à la progression des UMA.

Frais généraux et administratifs

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)
Frais généraux et administratifs	1 545	676	869	129	6 405	2 723	3 681	135
Pourcentage du total des produits (en %)	11	5			14	7		

Les frais généraux et administratifs ont été portés de 676 000 \$ à 1 545 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, soit une hausse de 129 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, la Société a constaté des coûts non récurrents liés au PAPE de 181 000 \$ ainsi que des frais de courtage non récurrents de 133 000 \$ associés à la sous-location de locaux pour bureaux. L'augmentation restante s'explique principalement par les coûts supplémentaires liés au statut de société ouverte, qui ont totalisé 439 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 et qui ont trait à l'augmentation des frais d'assurance, des honoraires d'audit, des frais juridiques et des frais de relations publiques.

Les frais généraux et administratifs ont été portés de 2 723 000 \$ à 6 405 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, soit une hausse de 135 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation s'explique par les honoraires non récurrents liés au PAPE et à la sous-location de locaux pour bureaux par la Société à hauteur de 3 394 000 \$. En outre, la Société a comptabilisé des coûts supplémentaires de 564 000 \$ liés au statut de société ouverte, qui ont été annulés en partie par la diminution de 419 000 \$ des dépenses en publicité pour la période.

Amortissements

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)	2021	2020	Variation (\$)	Variation (%)
Amortissements	4 770	4 991	(221)	(4)	13 870	15 226	(1 356)	(9)
Pourcentage du total des produits (en %)	34	37			31	41		

L'amortissement a été ramené de 4 991 000 \$ à 4 770 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, en baisse de 4 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, il a été ramené de 15 226 000 \$ à 13 870 000 \$, en baisse de 9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les baisses traduisent le fléchissement de l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'acquisitions passées du fait de l'interruption temporaire de l'activité d'acquisition, contrebalancé en partie par l'amortissement d'immobilisations incorporelles développées en interne, en particulier la plateforme logicielle communautaire Fora.

Dépréciation

Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021, la Société a examiné le placement dans Cakes Inc. et a déterminé que celui-ci s'était déprécié, l'entreprise n'ayant pas été en mesure de mobiliser des capitaux supplémentaires et ayant décidé de mettre fin à ses activités. En conséquence, une perte de valeur de 250 000 \$ a été comptabilisée pour le trimestre, ramenant à zéro la valeur comptable du placement dans Cakes Inc. au 30 septembre 2021.

Bénéfice net

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, la perte nette s'est établie à 2 289 000 \$, en hausse de 1 326 000 \$ par rapport à la perte nette de 963 000 \$ enregistrée pour le trimestre clos le 30 septembre 2020. Cette augmentation de la perte nette s'explique d'abord et avant tout par la diminution de 1 895 000 \$ du bénéfice d'exploitation, essentiellement du fait de la hausse des salaires et honoraires de consultants de même que des frais généraux et administratifs. Les autres charges se sont également accrues de 304 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les résultats de la période correspondante de l'exercice précédent tenant compte d'un profit de 530 000 \$ sur la vente de placements. Ces pertes ont été atténuées par l'augmentation de 873 000 \$ du recouvrement d'impôt pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 en regard de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, la perte nette s'est établie à 5 794 000 \$, en hausse de 967 000 \$ par rapport à la perte nette de 4 827 000 \$ enregistrée pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Le bénéfice d'exploitation a augmenté de 703 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, malgré les coûts non récurrents de 3 261 000 \$ essentiellement liés au PAPE. L'augmentation du bénéfice d'exploitation a été plus que contrebalancée par la hausse de 1 452 000 \$ des autres charges essentiellement du fait i) d'un profit de 939 000 \$ sur la vente d'actifs et de placements pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020 et ii) de la hausse de 247 000 \$ des charges d'intérêts pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021. L'augmentation des pertes découle également de la diminution de 218 000 \$ des recouvrements d'impôt en regard de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020.

BAIIA ajusté et marge du BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté a totalisé 5 589 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, en baisse de 1 046 000 \$, soit 16 %, par rapport à 6 635 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2020. Le BAIIA ajusté a diminué de 128 000 \$, soit 2 %, par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020, abstraction faite des variations suivantes par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent : i) l'incidence défavorable de 248 000 \$ du raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain; ii) des coûts supplémentaires de 1 158 000 \$ liés au statut de société ouverte et au régime incitatif général; et iii) des avantages de 899 000 \$ découlant des mesures d'allégement liées à la COVID-19 et à la RS&DE pour le trimestre, contre 412 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La marge du BAIIA ajusté s'est établie à 40 %, en baisse de 10 % en regard du trimestre clos le 30 septembre 2020. Abstraction faite des variations susmentionnées par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, la marge du BAIIA ajusté s'est fixée à 44 %, en baisse de 3 points de pourcentage par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2020.

Le BAIIA ajusté a totalisé 19 308 000 \$, en hausse de 3 929 000 \$, soit 26 %, en regard de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Le BAIIA ajusté a augmenté de 6 666 000 \$, soit 47 %, par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, abstraction faite des variations suivantes par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent : i) l'incidence défavorable de 807 000 \$ du raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain; ii) des coûts supplémentaires de 1 653 000 \$ liés au statut de société ouverte et au régime incitatif général; et iii) des avantages de 899 000 \$ découlant des mesures d'allégement liées à la COVID-19 et à la RS&DE pour le trimestre, contre 1 176 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La marge du BAIIA ajusté s'est établie à 44 %, en hausse de 2 % en regard de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020. Abstraction faite des variations susmentionnées par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice précédent, la marge du BAIIA ajusté s'est fixée à 47 %, en hausse de 8 points de pourcentage par rapport à la période de neuf mois close le 30 septembre 2020.

Le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté ne sont pas des mesures reconnues aux termes des IFRS.

Voir la rubrique « Mise en garde relative aux mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion pour un rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) avec le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté.

Flux de trésorerie disponibles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 4 280 000 \$, en baisse de 855 000 \$, soit 17 %, par rapport à 5 134 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La diminution s'explique d'abord et avant tout par le repli du BAIIA ajusté, contrebalancé en partie par la baisse des impôts en trésorerie.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 15 516 000 \$, en hausse de 4 231 000 \$, soit 37 %, par rapport à 11 284 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation s'explique d'abord et avant tout par la hausse du BAIIA ajusté et le repli des impôts en trésorerie.

Les flux de trésorerie disponibles ne sont pas une mesure reconnue aux termes des IFRS.

Voir la rubrique « Mise en garde relative aux mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion pour un rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et des flux de trésorerie disponibles.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Avant de devenir un émetteur assujéti, nous ne préparons pas d'états financiers trimestriels et, outre nos états financiers intermédiaires pour les trimestres clos les 31 mars, les 30 juin et les 30 septembre 2021 et 2020, aucune autre information financière trimestrielle n'est disponible.

	Trimestres clos les							
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action) (non audité)	31 déc. 2019	31 mars 2020	30 juin 2020	30 sept. 2020	31 déc. 2020	31 mars 2021	30 juin 2021	30 sept. 2021
Total des produits	— \$	11 265 \$	12 131 \$	13 345 \$	— \$	15 918 \$	14 423 \$	14 001 \$
Total des charges d'exploitation	—	13 784	11 944	12 875	—	13 455	16 620	15 427
BAIIA ajusté	—	3 145	5 598	6 635	—	7 673	6 045	5 589
Bénéfice net (perte nette)	—	(3 002)	(862)	(963)	—	854	(4 360)	(2 289)
Bénéfice net (perte nette) par action – de base	— \$	(0,22) \$	(0,06) \$	(0,07) \$	— \$	0,06 \$	(0,24) \$	(0,10) \$
Bénéfice net (perte nette) par action – dilué(e)	—	(0,22)	(0,06)	(0,07)	—	0,06	(0,24)	(0,10)

Historiquement, notre entreprise a tendance à voir ses produits et son BAIIA diminuer au premier trimestre pour atteindre un pic au quatrième trimestre, en raison du caractère saisonnier des budgets de publicité numérique et des dépenses de commerce électronique. Toutefois, cette tendance a été rompue, car le trimestre clos le 31 mars 2021 comportait une importante composante commerce électronique, en partie due à un vent arrière induit par la pandémie dans les achats en ligne. Les trimestres suivants ont vu une baisse des produits tirés du commerce électronique, i) l'économie américaine ayant rouvert malgré la COVID-19 et ii) de nombreux secteurs d'activité ayant connu des problèmes de chaîne d'approvisionnement qui ont entraîné des ruptures de stock, ce qui a nui aux produits.

SITUATION FINANCIÈRE

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	30 septembre 2021	31 décembre 2020
Trésorerie et équivalents de trésorerie	69 875 \$	4 604 \$
Total des actifs	144 784	87 684
Total des passifs	58 023	110 228
Total des passifs non courants	49 899	95 937

Total des actifs

Le total des actifs a augmenté de 57 101 000 \$, soit 65 %, entre le 31 décembre 2020 et le 30 septembre 2021, la trésorerie représentant 65 271 000 \$ de la hausse en raison i) du produit net inutilisé du premier appel public à l'épargne et ii) des entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation. En outre, l'actif d'impôt différé a augmenté de 3 525 000 \$ et les actifs payés d'avance ont augmenté de 963 000 \$ en raison d'une nouvelle police d'assurance de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants souscrite à la clôture du premier appel public à l'épargne et de l'écoulement de la police arrivant à expiration. Ces augmentations ont été contrebalancées par le fléchissement de 6 750 000 \$ des créances clients et autres créances et par celui de 4 806 000 \$ des immobilisations incorporelles. La baisse des créances clients et autres créances s'explique par l'augmentation saisonnière des ventes à crédit à la fin de 2020 qui ont depuis été perçues. Le recul des immobilisations incorporelles traduit essentiellement l'amortissement des acquisitions réalisées au cours de périodes précédentes.

Total des passifs

Le total des passifs non courants a diminué de 46 038 000 \$, soit 48 %, surtout sous l'impulsion de la réduction de la dette à long terme. Une tranche de 43 885 000 \$ du produit du PAPE a été affectée au remboursement d'une partie de la précédente convention de crédit existante au cours du trimestre clos le 30 juin 2021.

Le total des passifs courants a fléchi de 6 167 000 \$, soit 43 %. La partie courante de la dette à long terme a diminué de 5 810 000 \$ en raison d'un emprunt à terme moins élevé et de la baisse de l'amortissement en vertu de la convention de crédit modifiée et mise à jour.

SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Notre structure du capital se compose des capitaux propres et de la dette à long terme. Nous gérons notre structure du capital en fonction des fonds dont nous disposons afin de soutenir la poursuite et l'expansion de nos activités et de financer les acquisitions futures. Nous avons l'intention de nous appuyer sur les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation, sur le montant disponible en vertu de nos facilités de crédit et sur le produit du premier appel public à l'épargne pour réaliser nos stratégies de croissance.

La direction examine régulièrement son approche de gestion du capital et estime que cette approche, compte tenu de notre taille relative, est raisonnable. Aucun changement n'a été apporté à notre approche en matière de gestion du capital au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021. Ni nous ni nos filiales ne sommes soumises à des exigences de capital imposées de l'extérieur, à l'exception des clauses restrictives décrites à la note 9 afférente à nos états financiers consolidés et plus loin aux rubriques « Facilités de crédit » et « Prêt transformable en subvention ».

Fonds de roulement

Les produits d'exploitation sont notre principale source d'entrées de trésorerie. Nos principaux besoins en liquidités sont liés au fonds de roulement, au service de nos facilités de crédit et à la réalisation de nos stratégies de croissance. Notre approche de gestion des liquidités consiste à nous assurer que nous disposons de liquidités suffisantes pour faire face à nos obligations lorsqu'elles deviennent exigibles. Pour ce faire, nous surveillons les flux de trésorerie, comparons les dépenses prévues aux dépenses réelles et effectuons des prévisions régulières quant à la performance future et à son incidence sur les flux de trésorerie.

Pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont respectivement établies à 2 990 000 \$ et à 18 193 000 \$, montants qui ont été suffisants pour nous permettre de nous acquitter de nos obligations à court terme. Outre les soldes de trésorerie, nous pouvons prélever des emprunts renouvelables au besoin, que nous pouvons notamment utiliser pour satisfaire à nos besoins continus en matière de fonds de roulement. Compte tenu de notre trésorerie et de nos emprunts renouvelables, ainsi que des entrées de trésorerie liées aux activités

d'exploitation futures, nous sommes d'avis que nos liquidités seront suffisantes pour nous permettre de faire face à nos obligations financières actuelles et à court terme. En ce qui a trait à nos facilités de crédit, compte tenu des entrées de trésorerie qui proviendront de nos activités d'exploitation à l'avenir, nous estimons que nos liquidités seront suffisantes pour continuer à assurer le service de cette dette.

Supplément de prospectus – Emploi du produit

Dans le prospectus avec supplément – RFPV daté du 14 juin 2021, la Société a fourni le sommaire de l'emploi prévu du produit du premier appel public à l'épargne. Les fonds devaient être principalement utilisés pour les acquisitions et, si l'option de surallocation était exercée, les liquidités additionnelles seraient investies dans nos stratégies de croissance, notamment continuer à investir dans notre plateforme Fora, nos produits et nos services et investir dans les besoins du fonds de roulement. Nous avons également souligné la possibilité de réduire notre dette, en totalité ou en partie, au moyen du produit, puis, si nécessaire, d'utiliser nos facilités de crédit pour financer des acquisitions.

Le 21 juin 2021, la Société a réalisé un premier appel public à l'épargne à la TSX et a émis 5 685 000 actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie brute totale de 125,1 millions de dollars canadiens, et 852 750 actions à droit de vote subalterne supplémentaires ont été émises le 6 juillet 2021 à la suite de l'exercice intégral de l'option de surallocation des preneurs fermes, ce qui a représenté une contrepartie brute supplémentaire de 18,8 millions de dollars canadiens. Au total, 6 537 750 actions à droit de vote subalterne ont été émises dans le cadre du premier appel public à l'épargne et de l'exercice de l'option de surallocation, pour une contrepartie brute totale de 143,8 millions de dollars canadiens. Les frais d'émission d'actions en vertu du premier appel public à l'épargne et de l'exercice de l'option de surallocation ont totalisé 8,9 millions de dollars canadiens, pour une contrepartie nette totale de 135 millions de dollars canadiens. Cette contrepartie nette ainsi que les emprunts renouvelables disponibles en vertu de la nouvelle convention de crédit seront investis dans les occasions de fusion et d'acquisition futures.

En date des présentes, nous avons utilisé une partie du produit pour i) réduire de 43 885 000 \$ l'encours de la dette en vertu de la convention de crédit modifiée et mise à jour et ii) conclure huit acquisitions d'actifs pour une contrepartie totale de 4 436 000 \$. Au 30 septembre 2021, la Société disposait d'une trésorerie de 69 875 \$ et avait accès à un montant de 75 000 000 \$ au titre de sa convention de crédit modifiée et mise à jour pour financer son bassin d'occasions de fusion et d'acquisition.

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie et les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement pour les périodes présentées.

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2021	2020	2021	2020
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	2 990 \$	2 424 \$	18 193 \$	9 925 \$
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités de financement	13 432	(4 142)	55 295	(6 612)
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(2 278)	(375)	(8 212)	(2 353)
Variation de la trésorerie durant la période	14 143	(2 094)	65 276	960
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	55 517	8 154	4 604	5 113
Incidence des cours de change sur la trésorerie détenue	215	9	(5)	(4)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	69 875 \$	6 069 \$	69 875 \$	6 069 \$

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont établies à 2 990 000 \$, en hausse de 566 000 \$, soit 23 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Le bénéfice net, déduction faite des éléments sans effet sur la trésorerie, et la variation des actifs et passifs d'exploitation hors trésorerie se sont repliés de 2 129 000 \$. Cette baisse a été plus que contrebalancée par la diminution de 2 418 000 \$ des intérêts payés en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Dans l'ensemble, les paiements d'intérêts sont moins élevés en 2021 en raison de la diminution de la dette, mais la baisse des intérêts payés pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent est également due au calendrier des paiements trimestriels. L'impôt payé a également reculé pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, accroissant davantage les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont établies à 18 193 000 \$, en hausse de 8 268 000 \$, soit 83 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation s'explique d'abord et avant tout par la hausse de 3 943 000 \$ du bénéfice net, déduction faite des éléments sans effet sur la trésorerie, et des actifs et passifs sans effet sur la trésorerie, de même que par la diminution de 3 836 000 \$ des intérêts payés. L'impôt payé a également reculé de 489 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, accroissant davantage les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont établies à 2 278 000 \$, en hausse de 1 904 000 \$, soit 508 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation des sorties de trésorerie est principalement imputable aux acquisitions d'actifs de 1 000 000 \$ réalisées au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021. Les dépenses capitalisées, qui sont principalement liées au développement de la plateforme Fora, ont également augmenté de 279 000 \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les entrées de trésorerie liées aux activités d'investissement ont également diminué de 819 000 \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent du fait de la vente de placements en 2020.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont établies à 8 212 000 \$, en hausse de 5 859 000 \$, soit 249 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation des sorties de trésorerie est principalement imputable aux acquisitions d'actifs de 4 436 000 \$ réalisées au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2021. Les dépenses d'investissement se sont accrues de 265 000 \$ pour la période en regard de la période correspondante de l'exercice précédent, d'abord et avant tout sous l'impulsion du développement de la plateforme Fora. Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités d'investissement ont diminué de 1 235 000 \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent du fait de la vente de placements et d'immobilisations incorporelles en 2020.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités de financement se sont établies à 13 432 000 \$, en hausse de 17 574 000 \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des entrées de trésorerie traduit en grande partie le produit net de 14 283 000 \$ tiré de l'exercice de l'option de surallocation des preneurs fermes dans le cadre du PAPE. En outre, les sorties de trésorerie ont diminué pour le trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent en raison de la convention de crédit modifiée et mise à jour, qui a notamment réduit la dette et l'amortissement par rapport à la précédente convention de crédit existante.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités de financement se sont établies à 55 295 000 \$, en hausse de 61 907 000 \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation des entrées de trésorerie est principalement due au produit de 110 308 000 \$ tiré du premier appel public à l'épargne, partiellement contrebalancé par une augmentation de 46 320 000 \$ des paiements sur notre dette à long terme et par le paiement de frais de 1 275 000 \$ liés à la convention de crédit modifiée et mise à jour. En outre, pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les entrées de trésorerie liées aux activités de financement ont diminué par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent du fait du produit non récurrent de 899 000 \$ tiré du Paycheck Protection Program en 2020.

Dépenses d'investissement

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2021	2020	2021	2020
Coûts des logiciels capitalisés	1 232 \$	953 \$	3 516 \$	3 251 \$
Immobilisations corporelles	55	248	277	355
Total des dépenses d'investissement	1 287 \$	1 201 \$	3 793 \$	3 606 \$

Nous capitalisons les coûts des logiciels admissibles lorsque certains critères sont atteints. Les coûts des logiciels capitalisés comprennent principalement les salaires et honoraires de consultants associés aux sous-traitants.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, les dépenses d'investissement se sont établies à 1 287 000 \$, en hausse de 86 000 \$, soit 7 %, par rapport à celles de 1 201 000 \$ enregistrées pour la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation des coûts de développement capitalisés au titre de la plateforme Fora, contrebalancée en partie par le repli des dépenses liées aux immobilisations corporelles.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, les dépenses d'investissement se sont établies à 3 793 000 \$, en hausse de 187 000 \$, soit 5 %, par rapport à celles de 3 606 000 \$ enregistrées pour la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse est essentiellement attribuable à l'augmentation des coûts de développement capitalisés au titre de la plateforme Fora, contrebalancée en partie par le repli des dépenses liées aux immobilisations corporelles.

Facilités de crédit

Précédente convention de crédit existante

Le 5 octobre 2017, nous avons conclu une convention de crédit (la « **convention de crédit initiale** ») intervenue entre VerticalScope Opco, en qualité d'emprunteur (l'« **emprunteur** »), la Société, en qualité de garant, et Capital One, National Association, en qualité de prêteur, prévoyant des facilités de crédit (qui peuvent être modifiées ou mises à jour de temps à autre, notamment en vertu de la convention de crédit modifiée et mise à jour (au sens donné au terme ci-dessous), les « **facilités de crédit** ») qui consistait initialement en une facilité de crédit renouvelable (les « **emprunts renouvelables** ») d'un montant de 20 millions de dollars, des emprunts à terme initiaux (les « **emprunts à terme initiaux** ») d'un montant de 110 millions de dollars et des emprunts à terme à prélèvements prédéterminés (les « **emprunts à terme à prélèvements prédéterminés** » et, avec les emprunts à terme initiaux, les « **emprunts à terme** ») d'un montant maximal de 70 millions de dollars. Des emprunts à terme à prélèvements prédéterminés d'un montant total de 27,7 millions de dollars ont été prélevés en mars 2018 et en août 2018. Les engagements non utilisés au titre des emprunts à terme à prélèvements prédéterminés ont pris fin le 5 octobre 2019, conformément aux modalités de la convention de crédit, et les commissions d'engagement relatives aux emprunts à terme à prélèvements prédéterminés ont cessé d'être payables à partir de cette date. Au 31 décembre 2020, nous avons effectué des prélèvements de 101 millions de dollars et un montant de 20 millions de dollars était inutilisé et pouvait être prélevé sous forme d'emprunts renouvelables. Au 31 décembre 2020, tous les emprunts en cours portaient intérêt à un taux variable fondé sur le TIOL en dollars américains majoré d'une marge déterminée en fonction du ratio d'endettement net total. Les facilités de crédit avaient une date d'échéance fixée au 4 octobre 2022. Nous avons engagé des coûts de transaction

de 3,1 millions de dollars, directement attribuables à l'établissement des facilités de crédit, montant qui a été capitalisé aux facilités de crédit et qui était amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Le 20 décembre 2019, nous avons conclu la première modification de la convention de crédit initiale (la « **première modification** »). La première modification a porté l'amortissement à 7,5 % par an (par rapport à 5 %), a porté le ratio de levier net total maximal (calculé conformément à la convention de crédit) à 4,50 fois (par rapport à 3,50 fois), ce ratio diminuant de 0,25 point de pourcentage chaque trimestre à partir du trimestre clos le 30 juin 2021 pour atteindre 3,0 fois pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, et a ramené le ratio de couverture des charges fixes minimal, calculé conformément à la convention de crédit, à 1,05 fois (par rapport à 1,25 fois) avant de le porter à 1,10 fois pour le trimestre clos le 31 mars 2022 et par la suite. Nous avons engagé des coûts de transaction de 476 \$, directement attribuables à la conclusion de la première modification, qui ont été capitalisés aux facilités de crédit et qui étaient amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le 25 mai 2021, nous avons conclu la deuxième modification de la convention de crédit initiale (la « **deuxième modification** » et avec la convention de crédit initiale, sous sa forme modifiée par la première modification et la deuxième modification, la « **convention de crédit** ») qui prévoit certaines modifications au cas de défaut lié à un « changement de contrôle » (au sens de la convention de crédit).

Convention de crédit modifiée et mise à jour

Dans la foulée du premier appel public à l'épargne, nous avons conclu une convention de crédit modifiée et mise à jour (la « **convention de crédit modifiée et mise à jour** »), modifiant et mettant à jour la convention de crédit et les facilités de crédit. À la date d'entrée en vigueur de la convention de crédit modifiée et mise à jour, le 24 juin 2021, l'emprunt à terme et l'emprunt à terme à prélèvements prédéterminés ont été transformés en un seul emprunt à terme de 50 millions de dollars (l'« **emprunt à terme mis à jour** »), remboursable en versements trimestriels et assujéti à un taux d'amortissement annuel de 5 %, et la facilité renouvelable a été mise à jour pour s'établir à 75 millions de dollars, chacun arrivant à échéance cinq ans après la date d'entrée en vigueur. En vertu de la convention de crédit modifiée et mise à jour, aucun emprunt à terme à prélèvements prédéterminés ne sera dorénavant accordé. Le ratio de levier net total maximal (calculé conformément à la convention de crédit) s'établit à 4,00 fois (par rapport à 4,50 fois), ce ratio diminuant de 0,25 point de pourcentage chaque exercice à partir de l'exercice clos le 31 décembre 2022 pour atteindre 3,0 fois pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, et le ratio de couverture des charges fixes minimal (calculé conformément à la convention de crédit) a été fixé à 1,25 fois (par rapport à 1,05 fois) à la clôture et par la suite. Tous les emprunts en cours portent intérêt à un taux variable fondé sur le TIOL en dollars américains majoré d'une marge déterminée en fonction du ratio d'endettement net total, avec un plafond de 3,25 % (par rapport à 3,50 %) et un plancher de 2,25 % (par rapport à 2,50 %). La facilité renouvelable est assujétiée à des frais correspondant à 0,5 % du montant inutilisé. Aucun montant n'avait été prélevé au 30 septembre 2021.

Prêt transformable en subvention

Le programme Paycheck Protection Program, offert par la Small Business Administration (« **SBA** ») des États-Unis, était un prêt d'urgence visant à fournir un incitatif direct aux petites entreprises pour qu'elles continuent de payer leurs salariés pendant la crise de la COVID-19. Nous avons demandé le prêt, par l'entremise de nos filiales américaines, et notre demande a été approuvée à hauteur de 899 000 \$ en juin 2020. Le prêt peut faire l'objet d'une dispense de remboursement selon certains critères spécifiques de la SBA. Notre demande de dispense de remboursement du plein montant a été examinée par notre prêteur et approuvée par la SBA. La dispense de remboursement du prêt a été sortie de notre dette à long terme dans l'état consolidé de la situation financière au 30 septembre 2021.

Obligations contractuelles

Des changements importants ont été apportés aux obligations contractuelles au cours du trimestre clos le 30 septembre 2021 par rapport aux périodes précédentes. Notamment, les obligations en vertu de la convention de crédit modifiée et mise à jour sont considérablement moins élevées qu'en vertu de la précédente convention de crédit existante. Les nouveaux engagements relatifs à la dette sont résumés ci-dessous.

(en milliers de dollars américains)	Total	Paielements exigibles par période			
		Un an	De deux à trois ans	De quatre à cinq ans	Après cinq ans
Dette	49 375 \$	2 500 \$	5 000 \$	41 875 \$	— \$
Contrats de location simple	7 086	1 396	3 617	1 838	235
Obligations d'achat ¹⁾	10 647	1 638	4 914	4 095	—
Total des obligations contractuelles	67 108	5 534	13 531	47 808	235

Note :

¹⁾ Une obligation d'achat est un accord d'achat de biens ou de services qui est exécutoire et légalement contraignant et qui spécifie toutes les modalités importantes, dont les quantités fixes ou minimales à acheter, les dispositions de prix fixes, minimaux ou variables, ainsi que le calendrier approximatif de la transaction.

Éventualités

De temps à autre, nous sommes partie à diverses réclamations, procédures judiciaires et plaintes survenant dans le cours normal des activités. À la date des présentes, nous sommes d'avis qu'aucune décision défavorable dans des procédures en cours ou imminentes ni qu'aucun montant que nous pourrions être tenus de payer en raison de celles-ci n'aura d'incidence défavorable importante sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation futurs.

ARRANGEMENTS HORS BILAN

Nous n'avons aucun arrangement hors bilan qui a, ou qui est raisonnablement susceptibles d'avoir une incidence actuelle ou future sur nos résultats d'exploitation ou notre situation financière à la date des présentes. Tous nos passifs et engagements sont pris en compte dans notre bilan. De temps à autre, notre responsabilité éventuelle peut être engagée à l'égard de litiges et de réclamations qui surviennent dans le cours normal des activités.

TRANSACTIONS AVEC DES PARTIES LIÉES

Nous ne réalisons aucune transaction avec des parties liées, sauf celles énumérées dans les états financiers figurant dans le présent rapport de gestion.

MÉTHODES ET ESTIMATIONS COMPTABLES CRITIQUES

La préparation des états financiers conformément aux IFRS exige de la direction qu'elle fasse appel à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants présentés dans les états financiers et les notes annexes. Nous révisons ces estimations ainsi que les hypothèses sous-jacentes de façon continue en fonction de la meilleure connaissance qu'a la direction des événements actuels et des mesures que nous pourrions entreprendre à l'avenir. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations. Les domaines nécessitant les estimations et les jugements les plus importants sont décrits ci-dessous.

Comptabilisation des produits

Nous disposons de deux sources principales de produits : la publicité numérique et le commerce électronique. Le flux de publicité numérique comprend les produits tirés i) des campagnes publicitaires directes, ii) des solutions de contenu personnalisé et iii) de la publicité programmatique. Le flux de commerce électronique comprend les produits tirés i) des commissions, ii) des paiements pour recommandation et iii) des abonnements.

Publicité numérique

Les campagnes de publicité directe comprennent le placement de publicités pour des clients-annonceurs finaux. Les produits sont comptabilisés en fonction des frais associés aux impressions d'annonces publicitaires graphiques. Pratiquement toutes les impressions sont affichées sur les communautés dont nous sommes propriétaires. Le suivi des impressions est effectué à l'aide des plateformes de gestion publicitaire de la Société et de tierces parties, suivant les lignes directrices établies par le Bureau de la publicité interactive.

Les solutions de contenu personnalisé comprennent les contrats visant la production de contenu personnalisé pour les clients à l'aide du studio de production interne de la Société. De par leur nature, les projets sont à court terme. Les produits sont comptabilisés progressivement selon la méthode de l'avancement des travaux, à mesure que le contrôle est transféré au client, en tenant compte des jalons de production.

La publicité programmatique comprend les ventes unitaires par impression des stocks d'annonces publicitaires graphiques, par l'entremise d'enchères menées par les partenaires des plateformes de production et d'échanges publicitaires de la Société ou par l'entremise d'enchères d'impressions haut de gamme sur le marché privé de la Société. Les produits sont comptabilisés au montant des frais que touche la Société sur ces ventes, dans la période au cours de laquelle les impressions sont réalisées.

Commerce électronique

Nous recevons des commissions sur les ventes de tiers attribuables au trafic envoyé à nos partenaires, à des taux pouvant atteindre 15 % de la valeur des transactions. Les ventes génératrices de commissions proviennent des évaluations de produits rédigées par notre réseau de rédacteurs indépendants et des liens vers les produits créés par des utilisateurs dans les communautés. Les produits de commissions sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ont lieu les transactions qui génèrent les commissions, conformément aux dispositions contractuelles.

Pour certains clients du commerce électronique, des commissions de recommandation sont obtenues pour le trafic en provenance de nos communautés, même si aucune transaction n'est conclue. Les commissions de recommandation sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle a lieu la transaction qui génère la commission de recommandation, puisque c'est à ce moment que notre obligation de prestation est remplie.

Les produits des abonnements liés au commerce électronique sont tirés des abonnements périodiques de clients qui : i) permettent aux commerçants de maintenir une présence dans nos communautés; ii) assurent une présence dans un répertoire de commerces en ligne qui met en contact les consommateurs et les fournisseurs de services; et iii) représentent l'adhésion à un service donnant accès à nos communautés avec moins de publicités. Les produits tirés des contrats d'abonnement sont comptabilisés uniformément sur la durée de l'abonnement, à mesure que le client obtient et consomme les avantages des services par abonnement.

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles à durée déterminée qui sont acquises séparément sont comptabilisées initialement au coût, lequel correspond au prix d'acquisition majoré des coûts directement attribuables à la préparation de l'actif en vue de son utilisation prévue. Les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises qui sont comptabilisées séparément du goodwill sont évaluées initialement à la juste valeur.

Nous engageons des coûts internes et externes liés à nos communautés web génératrices de produits. Les coûts engagés pendant l'étape de la planification (prédéveloppement) sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts engagés pendant l'étape du développement des applications et des infrastructures, l'étape de la conception graphique et l'étape de l'élaboration du contenu sont inscrits à l'actif en tant qu'immobilisations incorporelles générées en interne si les critères d'inscription à l'actif des frais de développement sont remplis. Cette disposition s'applique aux frais qui peuvent être directement imputés et qui sont nécessaires à la création, la production ou la préparation de la communauté pour lui permettre d'être exploitée de la manière prévue par la direction. Les coûts engagés pour exploiter les communautés une fois qu'elles sont achevées sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés, sauf les coûts associés à des ajouts aux communautés qui remplissent séparément les critères d'inscription à l'actif.

En ce qui concerne les coûts associés aux autres immobilisations incorporelles générées en interne que nous contrôlons, comme notre plateforme logicielle des communautés et nos autres logiciels, les coûts engagés pendant l'étape du développement des logiciels sont inscrits à l'actif lorsqu'il est établi que le logiciel est techniquement faisable, que la réalisation des avantages économiques futurs est probable et que nous avons l'intention d'achever le développement de l'actif, de le mettre en service ou de le vendre, et que nous possédons suffisamment de ressources pour le faire. L'inscription à l'actif cesse lorsque l'actif peut être exploité de la manière prévue par la direction. Les autres coûts sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Après la comptabilisation initiale, les immobilisations incorporelles sont comptabilisées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Les immobilisations incorporelles sont amorties sur les périodes indiquées dans les tableaux ci-dessous. La durée d'utilité estimée et le mode d'amortissement sont examinés chaque année, et l'incidence de tout changement d'estimation est comptabilisée de façon prospective. Le 1^{er} février 2020, nous avons modifié notre méthode d'amortissement des logiciels, passant de l'amortissement dégressif selon un taux de 30 % à la méthode de l'amortissement linéaire, celle-ci se rapprochant davantage de la durée d'utilité de l'actif. Cette modification a été appliquée de manière prospective en tant que changement d'estimation et a donné lieu à une charge d'amortissement supplémentaire de 526 000 \$ pour 2020 en raison de la mise en œuvre de la méthode d'estimation révisée. L'amortissement est comptabilisé à l'aide des méthodes et des taux suivants :

Actif	Mode	Taux
Communautés	Linéaire	5 ans
Contenu acquis	Linéaire	1 an
Relations clients	Linéaire	5 ans
Logiciels	Linéaire	De 3 à 5 ans

CHANGEMENTS DE MÉTHODES COMPTABLES, Y COMPRIS L'ADOPTION INITIALE

Les états financiers intermédiaires ont été établis à l'aide des méthodes comptables décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités au 31 décembre 2020 et pour l'exercice clos à cette date, l'exception de ce qui suit :

Modifications de l'IAS 37, *Contrats déficitaires – coût d'exécution du contrat*

Les modifications précisent que le « coût d'exécution d'un contrat » englobe les coûts qui sont directement liés à un contrat. Les coûts qui sont directement liés à un contrat comprennent les coûts marginaux d'exécution de ce contrat (par exemple, les coûts directs de la main-d'œuvre et des matières) et l'affectation d'autres coûts directement liés à l'exécution des contrats (par exemple, l'affectation de l'amortissement d'une immobilisation utilisée pour exécuter le contrat).

Les modifications s'appliquent aux contrats pour lesquels l'entité n'a pas encore rempli toutes ses obligations à la date d'ouverture de l'exercice pour lequel l'entité applique les modifications pour la première fois. Les données comparatives ne sont pas retraitées. L'entité doit plutôt comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale des modifications comme un ajustement du solde d'ouverture des résultats non distribués ou s'il y a lieu, d'une autre composante des capitaux propres à la date de première application.

Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2022, et l'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de ces modifications, et elle ne prévoit pas qu'elles auront une incidence importante sur les états financiers consolidés.

Référence au Cadre conceptuel – Modifications de l'IFRS 3

En mai 2020, l'IASB a publié *Amendments to IFRS 3 Business Combinations – Reference to the Conceptual Framework*. Les modifications visent à remplacer un renvoi au *Cadre de préparation et de présentation des états financiers* publié en 1989 par un renvoi au *Cadre conceptuel de l'information financière* publié en mars 2018, sans modifier ses exigences de façon significative.

L'IASB a aussi ajouté une exception au principe de comptabilisation de l'IFRS 3 pour éviter le problème de la comptabilisation éventuelle, au « jour 2 », de gains ou de pertes liés aux passifs et aux passifs éventuels qui, s'ils étaient contractés séparément, entreraient dans le champ d'application de l'IAS 37 ou de l'IFRIC 21, *Droits ou taxes*. En parallèle, l'IASB a décidé de clarifier les indications existantes de l'IFRS 3 à l'égard des actifs éventuels qui ne seraient pas touchés par le remplacement du renvoi au *Cadre de préparation et de présentation des états financiers*.

Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2022 et s'appliquent de façon prospective. La Société évalue actuellement l'incidence de ces modifications, et elle ne prévoit pas qu'elles auront une incidence importante sur les états financiers consolidés.

Améliorations annuelles des IFRS – Cycle 2018-2020

En mai 2020, l'IASB a publié des modifications mineures de certaines normes, dont l'IFRS 1, l'IFRS 9, *Instruments financiers*, et l'IFRS 16, *Contrats de location* (« IFRS 16 »). Les améliorations annuelles servent à apporter des modifications nécessaires, mais non urgentes aux IFRS qui ne sont pas incluses dans d'autres projets. Les modifications publiées s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2022. La Société évalue actuellement l'incidence de ces modifications, et elle ne prévoit pas qu'elles auront une incidence importante sur les états financiers consolidés.

Réforme des taux d'intérêt de référence (phase 1)

Le 26 septembre 2019, l'IASB a publié des modifications de certaines dispositions sur la comptabilité de couverture de l'IFRS 9, *Instruments financiers* et de l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* ainsi que de la norme connexe sur les informations à fournir, l'IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir* dans le cadre de la phase 1 du projet Réforme des TIO et son incidence sur l'information financière. Les modifications touchent certaines dispositions précises en matière de comptabilité de couverture de manière à permettre aux entités de supposer que le taux d'intérêt de référence sur lequel sont fondés les flux de trésorerie couverts et les flux de trésorerie de l'instrument de couverture ne change pas à la suite de la réforme des TIO. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2020. L'adoption des modifications n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la période considérée ou des périodes comparatives.

Réforme des taux d'intérêt de référence (phase 2)

La Société a appliqué pour une première fois les modifications à l'IFRS 9, à l'IAS 39, à l'IFRS 7, à l'IFRS 4 et à l'IFRS 16 dans le cadre de la *Réforme des taux d'intérêt de référence, phase 2* (les « modifications de la phase 2 »), à compter du 1^{er} janvier 2021.

La Société a appliqué les modifications de la phase 2 rétrospectivement. Cependant, conformément aux exceptions prévues aux termes des modifications de la phase 2, la Société a choisi de ne pas retraiter les résultats de la période précédente pour rendre compte de l'application de ces modifications, notamment en ne fournissant pas d'informations supplémentaires pour 2020. L'application rétrospective n'a pas eu d'incidence sur les soldes d'ouverture des capitaux propres.

L'adoption n'a pas eu d'incidence significative au troisième trimestre de 2021.

INSTRUMENTS FINANCIERS ET AUTRES

Au 30 septembre 2021, nos instruments financiers se composaient d'actifs financiers sous forme de trésorerie de 69 875 000 \$, de créances clients et autres créances de 7 914 000 \$ et d'instruments dérivés de 2 000 \$, ainsi que de passifs financiers sous forme de créditeurs et de charges à payer de 4 157 000 \$, d'une obligation locative de 3 230 000 \$ et d'une dette à long terme de 49 666 000 \$.

La juste valeur de ces instruments financiers, à l'exception de la dette à long terme, se rapproche de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme. La valeur comptable de notre dette à long terme se rapproche de sa juste valeur en raison du taux d'intérêt variable prévu dans les accords connexes.

Risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que nous subissions une perte financière si un client ou une contrepartie à un instrument financier manque à ses obligations contractuelles. Nous sommes exposés au risque de crédit du fait de nos créances clients. Dans la mesure où cela est nécessaire, nous prenons des mesures pour surveiller le risque de crédit associé aux clients. Les soldes des créances clients sont gérés en continu de manière à assurer que des réductions de valeur pour créances douteuses qui correspondent au risque de crédit propre à nos clients sont établies et maintenues à montant approprié.

Au 31 décembre 2020, il existait une concentration du risque de crédit, puisque 29 % des soldes de nos créances clients provenaient de deux clients, à hauteur respective de 20 % et de 9 %, alors qu'au 30 septembre 2021, 20 % des soldes des créances clients provenaient de deux clients, à hauteur respective de 14 % et de 6 %. Ces clients évoluent dans les secteurs de la publicité numérique et du commerce électronique.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur des flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctue en raison de variations des taux d'intérêt du marché. Nous sommes exposés au risque de taux d'intérêt sur nos facilités de crédit, qui portent intérêt au TIOL majoré d'une marge fondée sur notre ratio d'endettement net. Nous sommes également exposés au risque de taux d'intérêt du fait de l'encours des facilités de crédit. En fonction de l'encours de la facilité au 31 décembre 2020, une variation de 1 % du TIOL donnerait lieu à une hausse (baisse) de 1 082 000 \$ de la charge d'intérêts. En fonction de l'encours de la facilité au 30 septembre 2021, une variation de 1 % du TIOL donnerait lieu à une hausse (baisse) annuelle de 497 000 \$ de la charge d'intérêts.

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des cours de change. Le tableau suivant résume notre exposition, en milliers de dollars américains :

(en milliers de dollars américains)	\$ CA	€	£	\$ des îles Caimans	Total
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 196 \$	232 \$	130 \$	8 \$	1 565 \$
Créances clients et autres créances	1	(10)	—	—	(8)
Créditeurs et charges à payer	(1 811)	(140)	(13)	—	(1 965)
Obligations locatives	(2 924)	(39)	—	—	(2 963)
Exposition à l'état de la situation financière, montant net	(3 539)	42	118	8	(3 370)

Au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, nous avons engagé diverses charges d'exploitation liées aux activités poursuivies en dollars canadiens de 20 097 000 \$ (11 141 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020). Nous avons reçu des crédits d'impôt en dollars canadiens totalisant 115 000 \$ (97 000 \$ pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020), qui contrebalanceront ces charges. Au 30 septembre 2021, une dépréciation ou une appréciation de 1 % du dollar canadien par rapport au dollar américain aurait entraîné une hausse d'environ 163 000 \$ et une baisse d'environ 159 000 \$, respectivement, du bénéfice avant impôt sur le résultat.

De temps à autre, nous concluons des contrats de change avec des institutions financières pour couvrir la valeur de nos passifs ou de nos engagements futurs libellés en monnaies étrangères. Les profits et les pertes liés à ces contrats compensent les pertes et les profits des transactions couvertes sous-jacentes.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que nous ne soyons pas en mesure de remplir nos obligations en temps voulu ou à un coût raisonnable. Nous gérons notre risque de liquidité en surveillant nos besoins opérationnels. Nous maintenons une trésorerie et un accès à du financement supplémentaire de la part des actionnaires pour nous assurer que nous disposons de fonds suffisants pour remplir nos obligations. Au 31 décembre 2020, nous disposions d'un fonds de roulement de 5 865 000 \$ pour couvrir nos obligations à court terme. Au 30 septembre 2021, nous disposions d'un fonds de roulement de 71 044 000 \$ pour couvrir nos obligations à court terme.

Concentration du risque – secteur d'activité

Nous évoluons dans le secteur des réseaux sociaux et nous nous concentrons largement sur le secteur automobile et sommes sensibles aux tendances économiques générales. Une détérioration du contexte économique, une baisse d'intérêt des consommateurs ou d'autres conditions défavorables dans les domaines des réseaux sociaux ou de l'automobile pourraient entraîner une réduction des produits et de la marge brute. Nous serons confrontés à plus de risques que si nous étions largement diversifiés dans de nombreux secteurs d'activité ou domaines.

INFORMATIONS SUR LES TITRES EN CIRCULATION

VerticalScope Holdings Inc. est une société ouverte dont les actions sont négociées sous le symbole « FORA » à la bourse de Toronto (« TSX »). Au 30 juin 2021, notre capital-actions autorisé était composé : i) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple; ii) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne et iii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries, dont 2 957 265 actions à droit de vote multiple et 16 822 687 actions à droit de vote subalterne étaient émises et en circulation. En outre, nous avons 940 000 options en circulation pouvant être exercées pour acquérir 940 000 actions à droit de vote subalterne au prix d'exercice moyen pondéré de 21,19 \$ US.

Le 6 juillet 2021, 852 750 actions à droit de vote subalterne supplémentaires ont été émises dans le cadre de l'exercice de l'option de surallocation des preneurs ferme, portant à 17 675 437 le nombre total d'actions à droit de vote subalterne émises et en circulation à cette date et au 30 septembre 2021.