



BRP inc.

**Mise à jour – Exercice Financier 2014
Premier Trimestre (T1)**



13 juin 2013

Énoncés prospectifs

Cette présentation contient des énoncés prospectifs qui portent sur les plans, les attentes et intentions, les résultats, le degré d'activité, le rendement, les objectifs ou les réalisations actuels et futurs de la Société ou sur d'autres événements ou faits nouveaux à venir. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « planifier », « avoir l'intention de », « tendances », « indications », « croire », « être d'avis », « estimer », « prévoir », « probable », « potentiel » ou « éventuel », au futur ou au conditionnel, à la forme affirmative ou négative, ou à l'emploi de leurs variantes ou de termes comparables.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations et les hypothèses que la Société a établies à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements futurs prévus, ainsi que sur d'autres facteurs qu'elle croit pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses se concrétiseront. De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels de la Société ou les événements ou faits nouveaux à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » du prospectus avec supplément - RFPV daté du 21 mai 2013: l'incidence de conditions économiques défavorables sur les dépenses à la consommation; le fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société; la fluctuation des taux de change; les niveaux d'endettement élevés; l'indisponibilité de capitaux supplémentaires; les conditions météorologiques défavorables; les fluctuations saisonnières des ventes; l'incapacité de la Société à se conformer aux lois qui portent sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; la dépendance envers des concessionnaires, des fournisseurs, des sources de financement et d'autres partenaires stratégiques qui peuvent craindre certaines conditions économiques; l'importance des frais fixes; l'incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; la survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; les clauses restrictives contenues dans des accords de financement ou d'autres contrats importants conclus par la Société; la concurrence que subissent les gammes de produits de la Société; la perte des services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; l'incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques; l'issue défavorable à la Société d'une réclamation importante liée à la responsabilité du fait des produits; les réclamations liées à la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants de produits; la dépendance envers un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail des produits; la dépendance envers les relations avec les clients pour la vente d'équipement d'origine; une mauvaise gestion des stocks; les risques liés aux activités internationales; l'incapacité d'améliorer les produits existants ou de créer et de commercialiser de nouveaux produits; la protection des droits de propriété intellectuelle; la défaillance de systèmes de technologie de l'information; la baisse du prix d'anciennes versions de produits vendus sur le marché d'occasion et l'offre excédentaire des concurrents; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de fabrication; les résultats réels pourraient différer des perspectives financières; la modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; l'augmentation des coûts du carburant; la détérioration des relations entretenues avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; la non-souscription d'une assurance convenable; l'absence de marché public antérieur pour la négociation des actions à droit de vote subalterne; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'absence d'intention actuelle de verser des dividendes; les dépenses liées aux sociétés ouvertes; l'exercice des activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante des actionnaires principaux; les ventes futures d'actions par les actionnaires principaux, les administrateurs, les dirigeants ou les membres de la haute direction de la Société.

Les énoncés prospectifs ont pour but de décrire aux lecteurs les attentes de la direction au sujet du rendement financier de la Société et ils peuvent ne pas être pertinents à d'autres fins; les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant aux présentes. En outre, à moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs figurant dans cette présentation sont faits en date de celle-ci, et la Société n'a pas l'intention et décline toute obligation de les mettre à jour ou de les réviser à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si elle y est tenue en vertu de la réglementation en valeurs mobilières applicable. Les énoncés prospectifs figurant dans cette présentation sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

BRP inc.

Mise à jour – Exercice Financier 2014, T1

José Boisjoli

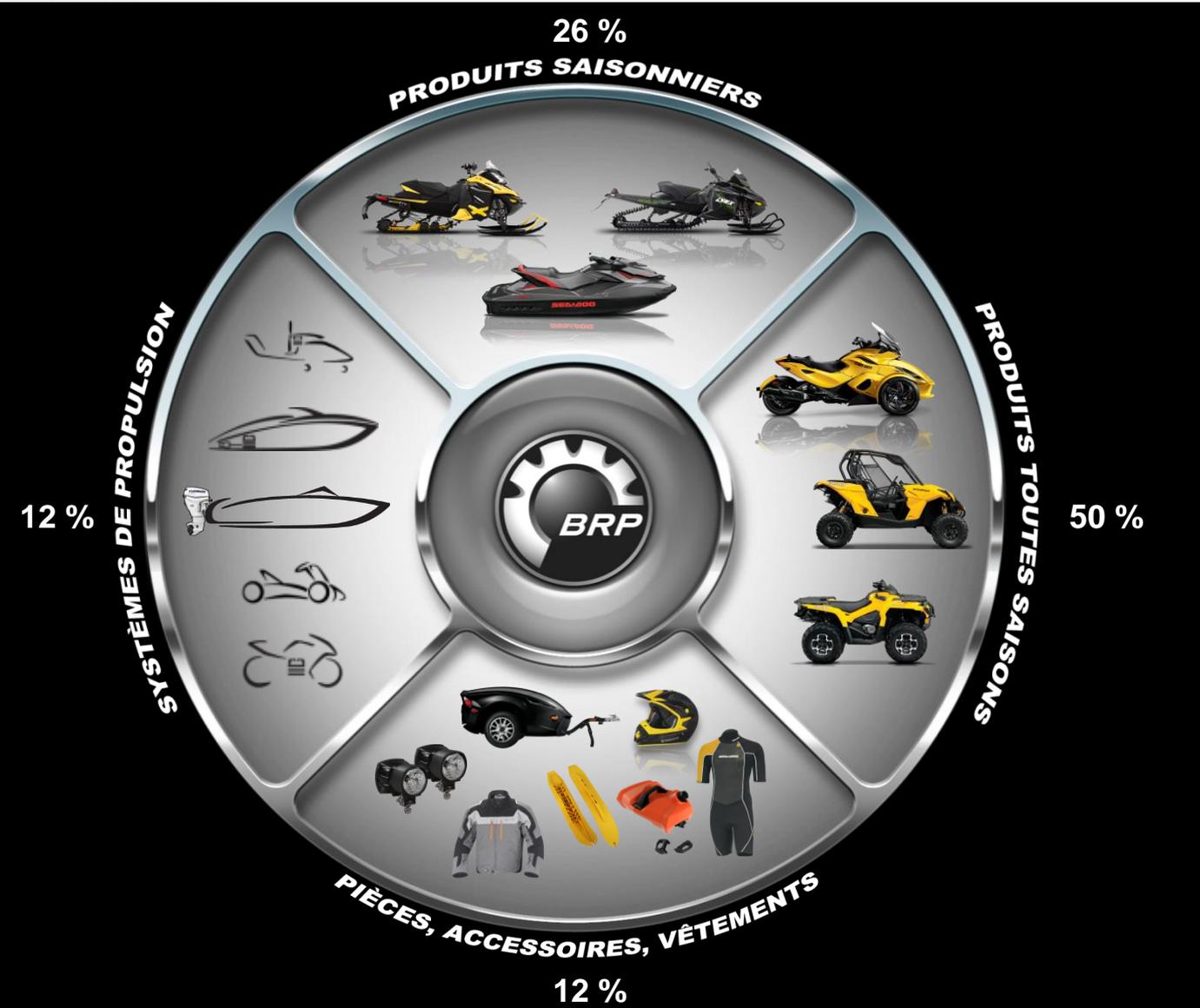
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



PASSION & INNOVATION

Exercice Financier 2014, T1

Revenus par catégorie de produits



BRP en bref

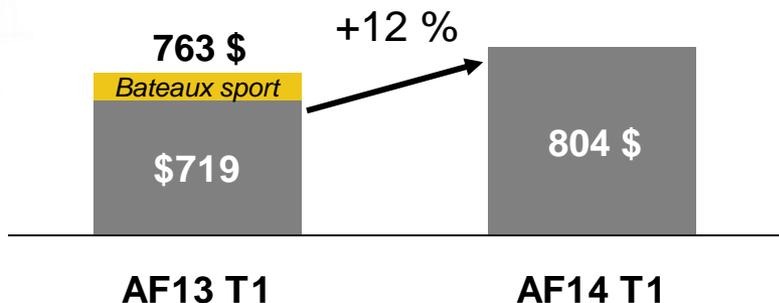
- 6** gammes de produits
- 105** pays
- 4 200** Concessionnaires
- 3** centres de technologies avancées
- 4** centres d'excellence en développement de produits
- 6** installations manufacturières dans cinq pays



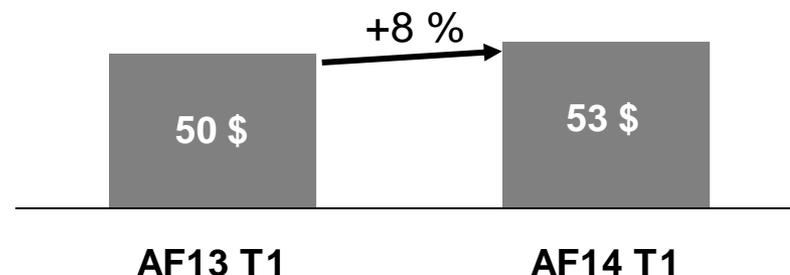
Exercice Financier 2014, T1

Revenus et résultat net

T1 – Revenus* (M \$ CAN)



T1 – Résultat net normalisé (M \$ CAN)



- Croissance de 12 % des revenus comparables de T1 favorisée par une croissance de 27 % des *produits toutes saisons*
- Hausse de 8 % des revenus internationaux
- Marge brute de 27,1 %, en baisse de 70 points de base; principalement attribuable aux investissements nécessaires pour améliorer la flexibilité de production et augmenter la capacité de production de motomarines au Mexique
- Bénéfice par action (BPA) normalisé de 0,52 \$, en hausse de 6 %

Pour l'exercice complet

- Revenus : Haut de la tranche de 1 à 10 %
- BPA normalisé* : 1,45 à 1,50 \$

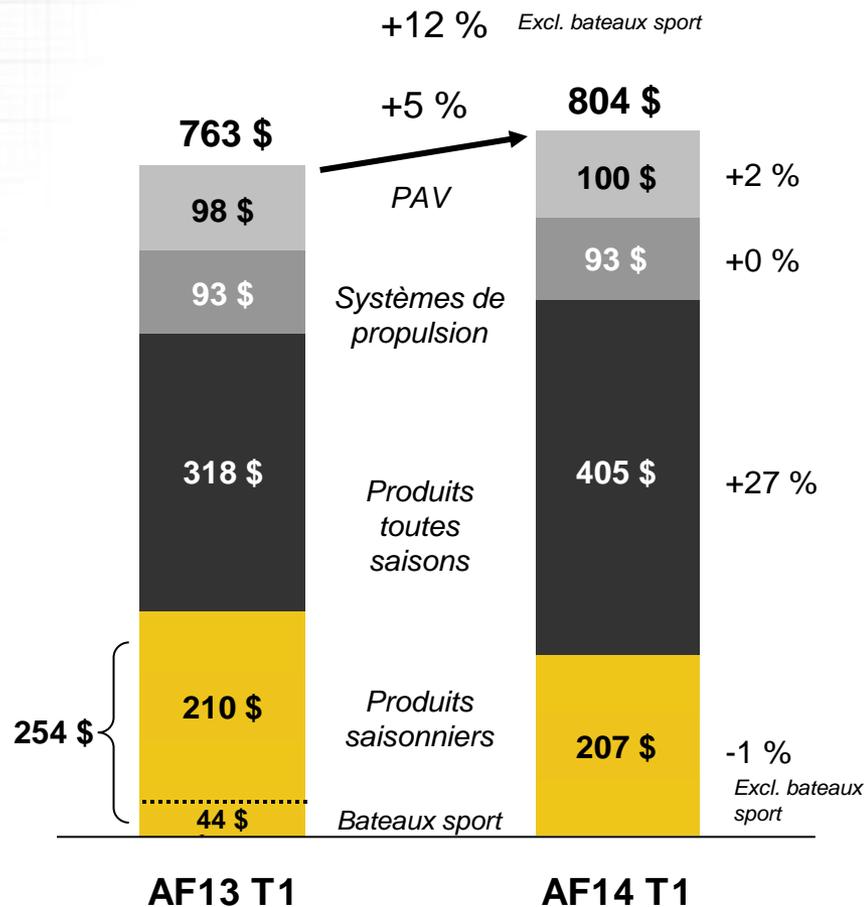
Exercice Financier 2014, T1

Faits saillants

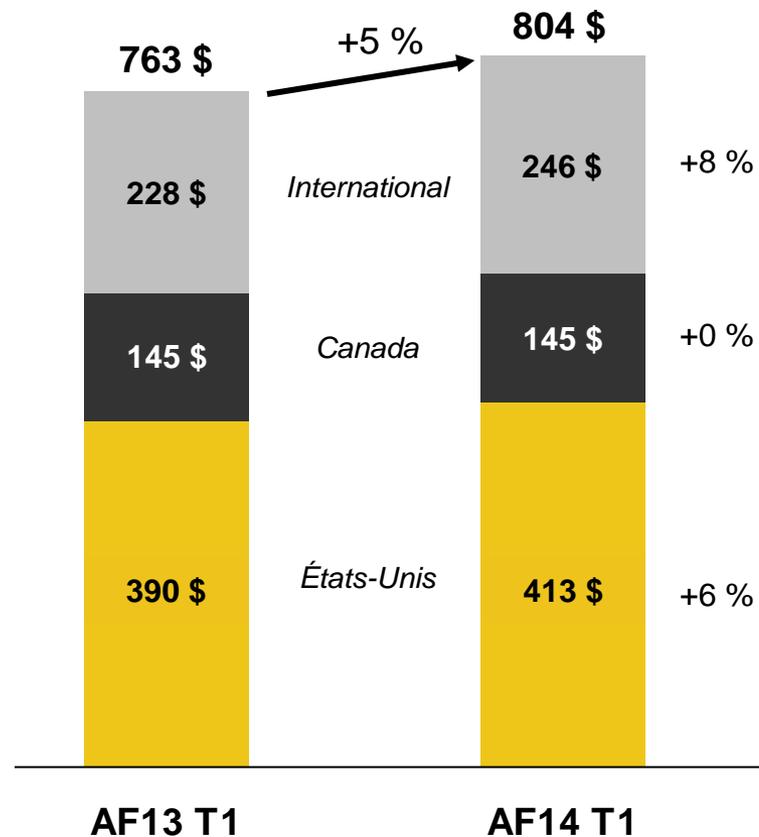
- La saison de la motoneige s'est terminée avec de faibles stocks chez les concessionnaires et d'importantes commandes pour l'année modèle 2014 (AM14).
- Dans l'industrie de la motomarine, de la motocyclette et des moteurs hors-bord, les températures anormalement basses ont eu des répercussions sur les ventes au détail.
- Malgré les effets du temps printanier, les ventes au détail de BRP en Amérique du Nord pour les *produits saisonniers* et les *produits toutes saisons* ont connu une hausse globale de 6 % au premier trimestre.
- Les ventes au détail de véhicules côte-à-côte (VCC) récréatifs et des roadsters Can-Am ont augmenté de plus de 10 %.
- Les premiers VCC Maverick ont été livrés au premier trimestre et se sont très bien vendus chez les concessionnaires.
- La construction de notre deuxième usine au Mexique, à Querétaro, respecte l'échéancier fixé.
- L'expansion du réseau de concessionnaires de l'Amérique du Nord se déroule comme prévu.
- Après le 30 avril, le PAPE s'est clôt avec succès, et la facilité à terme a été réduite de 258 M \$ US.

Revenus par catégorie de produits et par région – T1

Revenus par catégorie de produits (M \$ CAN)



Revenus par région (M \$ CAN)

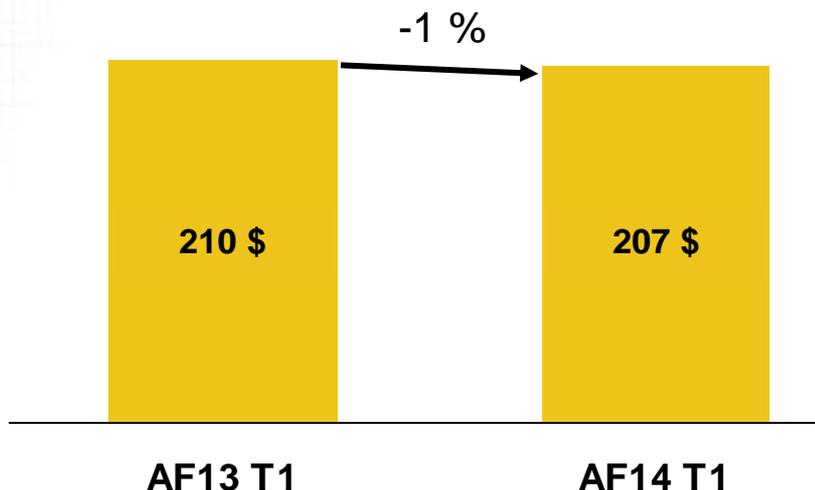


La croissance des revenus a été portée par les *produits toutes saisons* dans toutes les régions.



Produits saisonniers – Faits saillants du T1

Revenus de BRP* (M \$ CAN)



Dynamique de l'industrie et de la concurrence

■ Motomarines

- Au début de la saison, les ventes au détail de l'industrie américaine et des produits Sea-Doo ont diminué dans le bas de la tranche de 10 à 20 % en raison du temps froid.
- Les motomarines Sea-Doo, les seules munies d'un frein, continuent d'attirer les clients chez les concessionnaires.

■ Motoneiges

- Les ventes au détail de l'industrie nord-américaine ont terminé la saison 2013 avec une croissance dans le bas de la tranche de 1 à 10 %.
- BRP a renforcé sa première position en Amérique du Nord grâce à une faible croissance, dans le bas de la tranche de 1 à 10 %, des parts de marché, surtout dans l'Ouest des États-Unis et au Canada.
- Bonnes commandes des concessionnaires pour les véhicules AM14 en raison d'une gamme de produits attrayante

Suspension de montagne tMotion avec FlexEdge

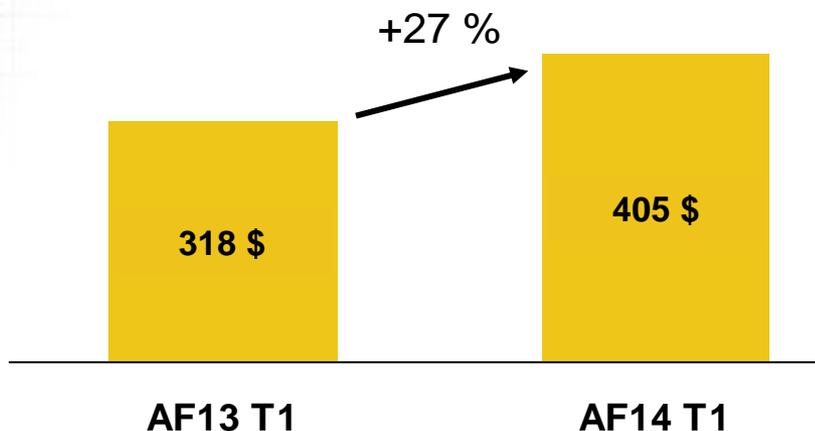


Nouveau modèle Sea-Doo AM13, la motomarine GTI Limited 155



Produits toutes saisons – Faits saillants du T1

Revenus de BRP (M \$ CAN)



Nouveau VCC Can-Am Maverick MAX X rs avec servodirection



Dynamique de l'industrie et de la concurrence

■ Véhicules hors-route

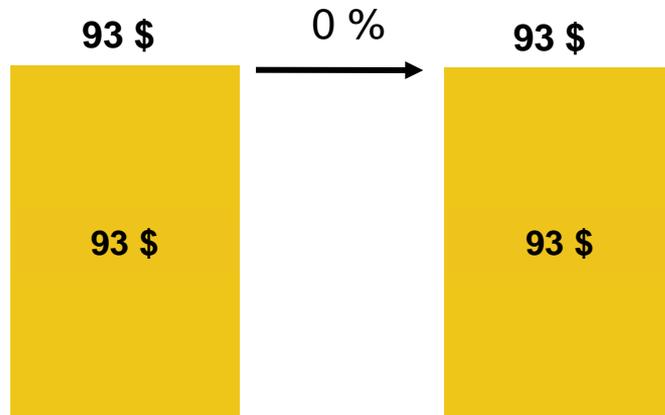
- L'industrie nord-américaine du VTT a connu une baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 %, 10 mois après le début de la saison.
- En Amérique du Nord, les parts de BRP dans le secteur des VTT sont demeurées stables.
- L'industrie américaine du VCC récréatif a connu une croissance dans le haut de la tranche de 1 à 10 %, 10 mois après le début de la saison.
- Au premier trimestre, les ventes au détail de VCC de BRP aux États-Unis ont connu une croissance dans le haut de la tranche de 10 à 20 %.
- Les livraisons des nouveaux VCC Maverick ont commencé au premier trimestre, et les ventes chez les concessionnaires sont excellentes.
- La gamme de VCC Can-Am AM14, annoncée le 3 juin, comprend 5 nouveaux modèles, portant à 14 le nombre de modèles offerts.

■ Roadsters

- Malgré un déclin dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % de l'industrie nord-américaine de la motocyclette sur route, les ventes au détail de roadsters en Amérique du Nord ont connu une croissance dans le bas de la tranche de 10 à 20 %.

Systemes de propulsion – Faits saillants du T1

Revenus de BRP (M \$ CAN)



AF13 T1

AF14 T1



Moteurs polycarburants Evinrude de 30 HP et de 55 HP

Faits saillants

■ Moteurs hors-bord

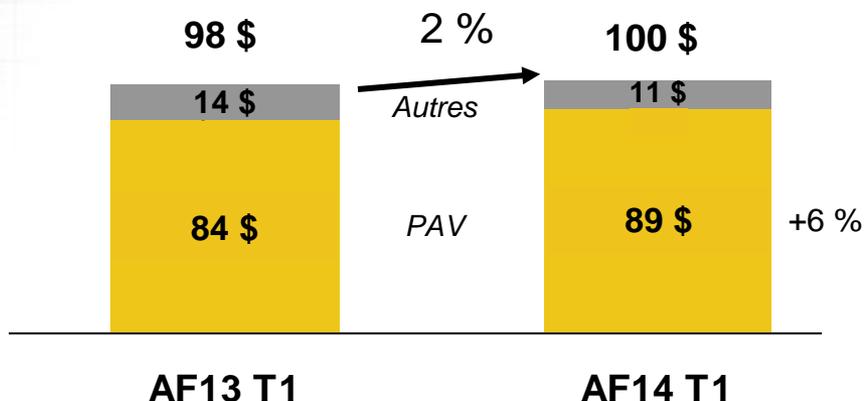
- Les ventes au détail de l'industrie nord-américaine ont connu une croissance dans le bas de la tranche de 1 à 10%, 10 mois après le début de la saison.
- Les ventes au détail de BRP ont été stables.
- Le nouveau moteur polycarburant léger de BRP pour le secteur militaire suscite des réactions favorables.

■ Systemes de propulsion Rotax

- Croissance des revenus dans la tranche de 10 à 20%, principalement due à des échéanciers favorables dans la livraison des moteurs de motocyclettes.
- Deux ententes d'approvisionnement pour fournir les nouveaux systemes de propulsion par jet signées avec d'importants constructeurs de bateaux :
 - Chaparral;
 - Groupe Rec Boat Holdings (Four Winns, Glastron, Wellcraft et Scarab).

PAV – Faits saillants du T1

Revenus de BRP (M \$ CAN)



Faits saillants

- Croissance de 6 % des revenus tirés des PAV
 - Croissance dans le haut de la tranche de 10 à 20 % pour motoneiges
 - La température a influencé à la baisse les ventes de pièces pour les moteurs hors-bord.
- Importantes commandes des concessionnaires pour les accessoires de motoneiges AM14

Accessoires Ski-Doo AM14

Sac pour tunnel et bidon d'essence LinQ



Pare-brise ultra haut



Système de siège 1+1



Nos priorités

- Continuer à augmenter les revenus tirés des produits toutes saisons.
- Poursuivre l'expansion du réseau de concessionnaires en Amérique du Nord.
- Démarrer et accroître la production de motomarines à Querétaro, au Mexique.
- Continuer de miser sur l'innovation des produits.
 - Préparer la prochaine rencontre des concessionnaires du Club BRP à Orlando, en septembre.
 - Événement clé pour les concessionnaires, les distributeurs et les concessionnaires potentiels de partout dans le monde
 - Introduction de nouveaux modèles Sea-Doo et Can-Am



BRP inc.

Mise à jour – Exercice Financier 2014, T1

Claude Ferland

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE



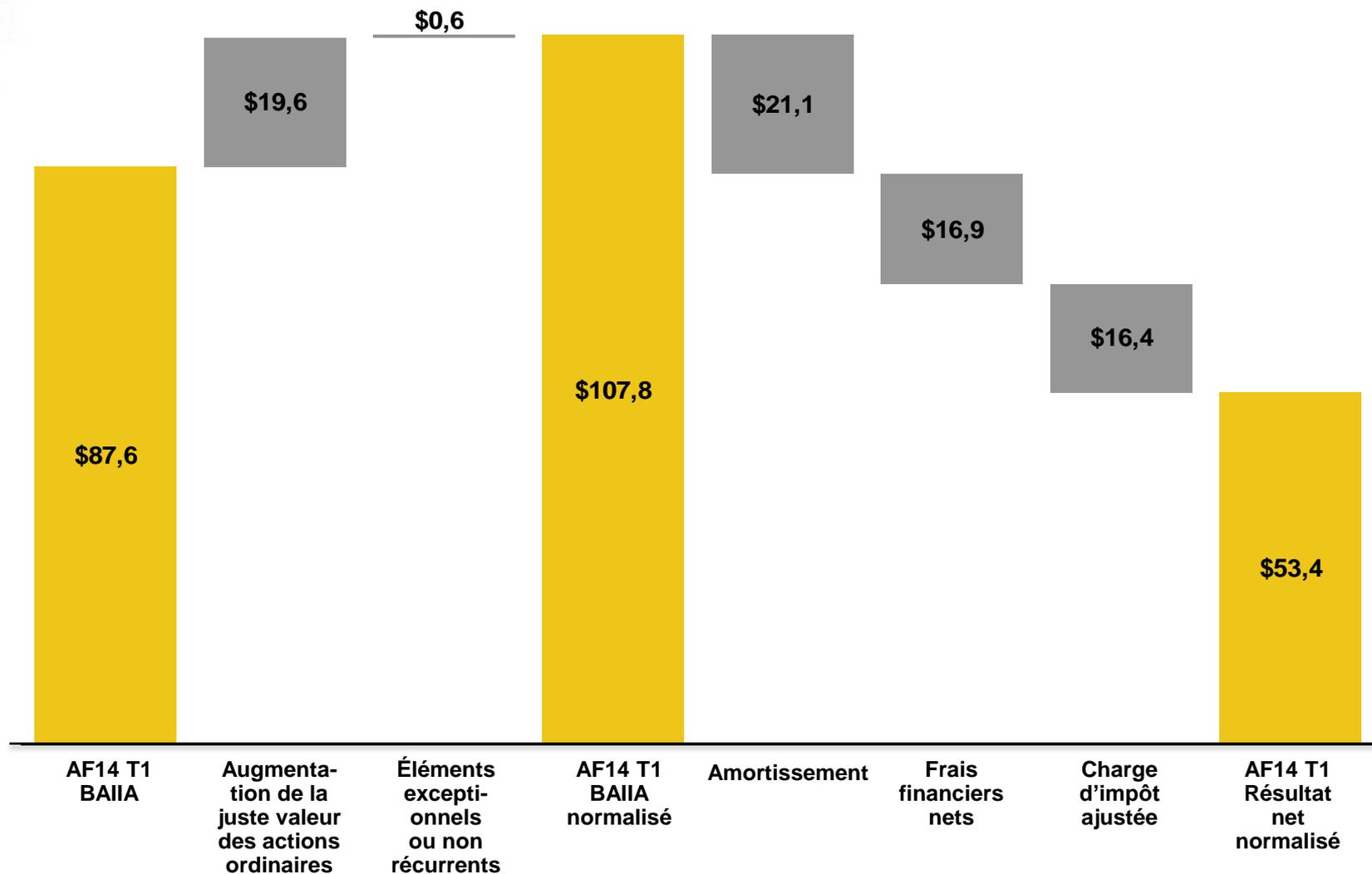
PASSION & INNOVATION

Principales données financières consolidées – AF14 T1

M \$ CAN	AF14 T1	AF13 T1	Écart
Revenus par catégorie			
Produits saisonniers	206,7 \$	253,6 \$ *	(46,9) \$
Produits toutes saisons	404,7	317,7	87,0
Systèmes de propulsion	92,9	93,1	(0,2)
PAV	100,0	98,3	1,7
Revenus totaux	804,3 \$	762,7 \$	41,6 \$
Croissance	5,5 %		
Marge brute	218,0 \$	212,2 \$	5,8 \$
En pourcentage des revenus	27,1 %	27,8 %	
Bénéfice d'exploitation	131,9 \$	123,0 \$	8,9 \$
En pourcentage des revenus	16,4 %	16,1 %	
BAIIA normalisé	107,8 \$	109,7 \$	(1,9) \$
En pourcentage des revenus	13,4 %	14,4 %	
Résultat net normalisé	53,4 \$	49,6 \$	3,8 \$
Bénéfice par action	0,25 \$	0,54 \$	(0,29) \$
Bénéfice normalisé par action	0,52 \$	0,49 \$	0,03 \$

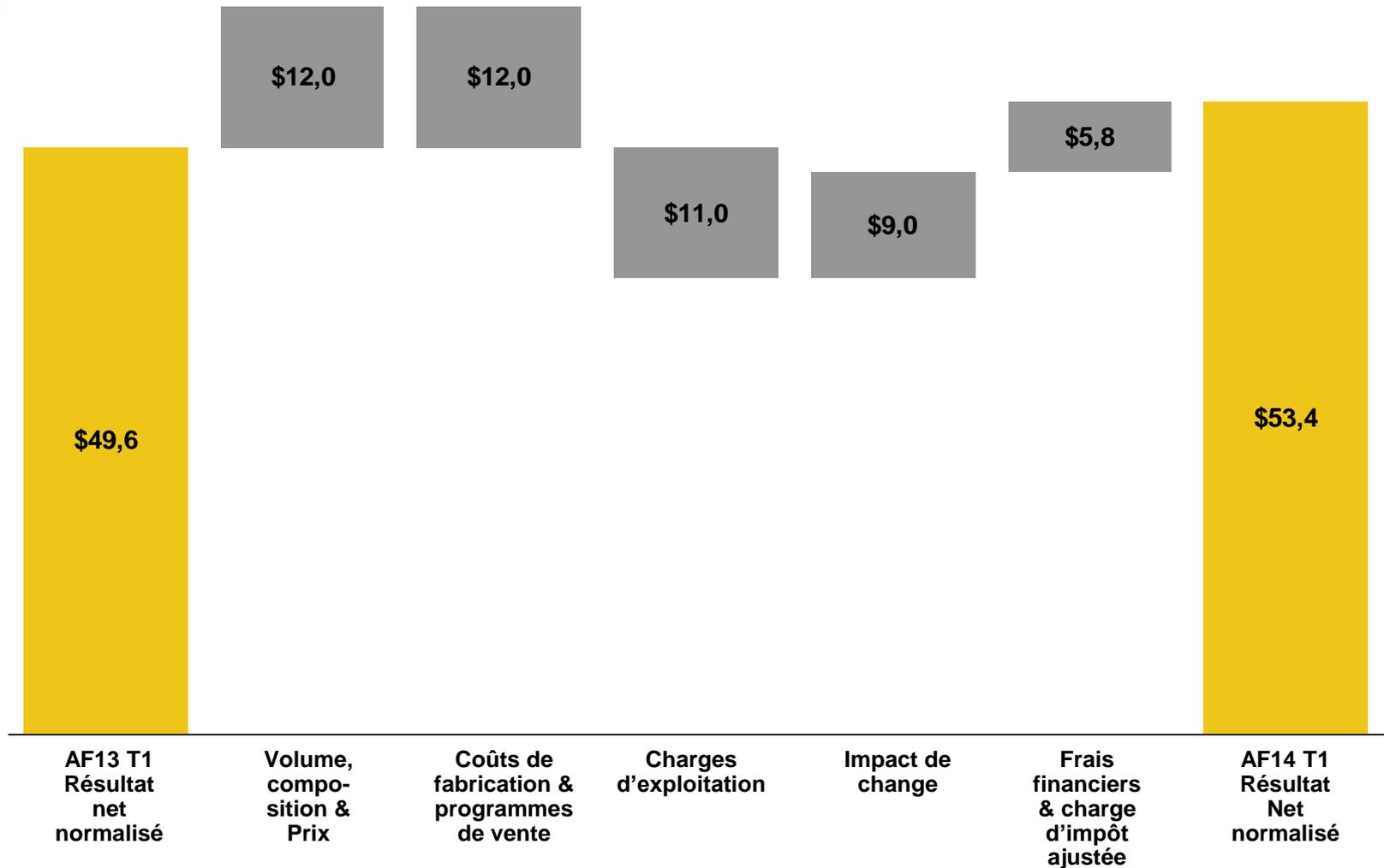
Réconciliation du BAIIA AF14 T1 vs résultat net normalisé pour la même période

M \$ CAN



Réconciliation du résultat net normalisé AF13 T1 vs AF14 T1

M \$ CAN



Situation financière et trésorerie – AF14 T1

M \$ CAN	Au 30 avril	Au 31 janvier	Écart
	2013	2013	
Trésorerie	91,7 \$	542,4 \$	(450,7) \$
Fonds de roulement net	(46,8)	(26,7)	(20,1)
Facilités de crédit renouvelables	-	-	-
Dette à long terme*	1,071,7	1,054,6	17,1

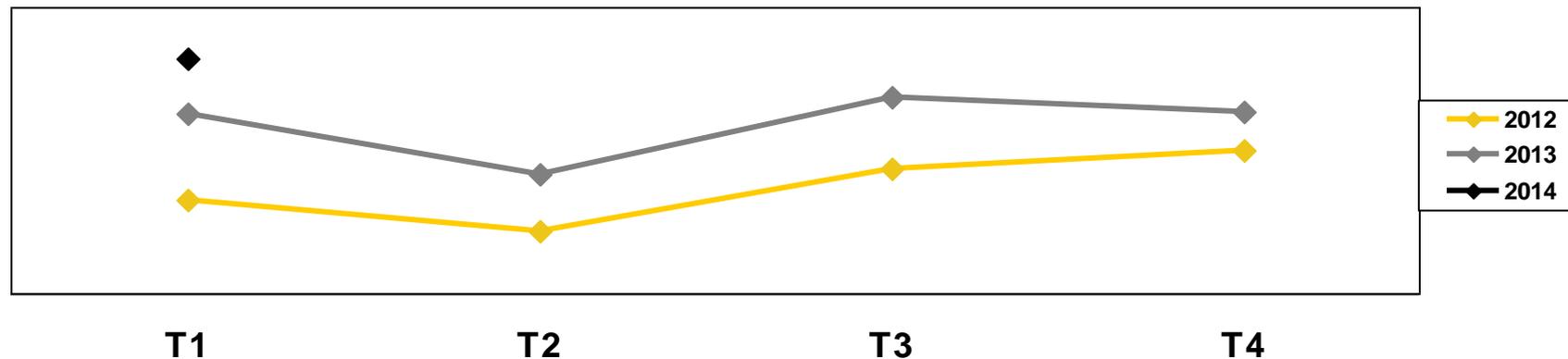
* BRP a remboursé un montant de 258 M \$U.S. sur sa facilité à terme suite à son appel public à l'épargne clos en mai.

M \$ CAN	AF14 T1	AF13 T1	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(25,1) \$	(26,2) \$	1,1 \$
Flux de trésorerie libres	87,3	325,1	(237,8)

Inventaires des concessionnaires nord-américains de BRP dans le secteur des sports motorisés

- Les inventaires des concessionnaires ont augmenté de 12 % par rapport au AF13 T1.
 - Augmentation dans le secteur du VCC
 - Ralentissement des ventes au détail de motomarines et de roadsters en raison du printemps froid

Inventaires des concessionnaires nord-américains de BRP (unités, sauf les moteurs hors-bord)



Projections annuelles – AF14

Éléments Financiers	AF14 projetée vs AF13
Revenus par catégorie	
Produits saisonniers	Stable à bas de la tranche de 1 à 10 %
Produits toutes saisons	Haut de la tranche de 10 à 20 %
Systèmes de propulsion	Milieu à haut de la tranche de 1 à 10 %
PAV	Haut de la tranche de 1 à 10 %
Revenus totaux de la compagnie	Haut de la tranche de 1 à 10 %
BAIIA normalisé	Bas de la tranche de 10 à 20 %
Taux d'imposition effectif	En hausse à 28-29 %
Résultat net normalisé	Bas de la tranche de 10 à 20 %
Bénéfice normalisé par action – de base <i>(assumant que l'option de surallocation de 1,8 millions d'actions soit exercée)</i>	\$1,45 - \$1,50
Acquisitions d'immobilisations	Stable

Chef de file mondial des véhicules et moteurs pour sports motorisés

Produits saisonniers

ski-doo
LYNX
SEA-DOO



Motoneiges



Motomarines

Produits toutes saisons

can-am



Véhicules tout-terrain



Véhicules côte à côte



Roadsters

Systemes de propulsion

EVINRUDE
ROTAX

Moteurs
hors-bord



Moteurs pour
autres constructeurs



Éventail diversifié de produits ET marques réputées



SKI-DOO® LYNX® SEA-DOO® EVINRUDE® JOHNSON® ROTAX® CAN-AM®

