

BRP Inc.

# Mise à jour – Exercice financier 2014 Deuxième trimestre (T2)



12 septembre 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, T2**

**José Boisjoli**

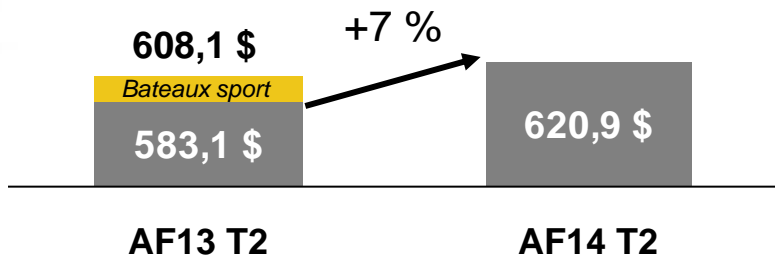
**PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION**



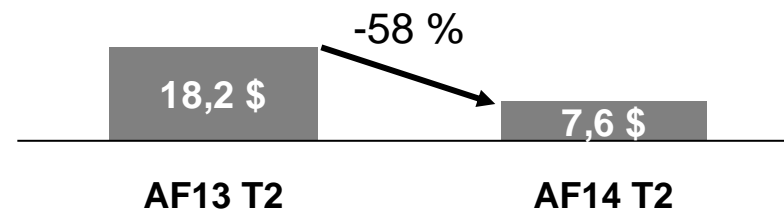
PASSION & INNOVATION

# Exercice financier 2014, T2 – Revenus et résultat net

## T2 – Revenus\* (M \$ CAN)



## T2 – Résultat net normalisé (M \$ CAN)



- Résultats financiers répondant aux attentes dans l'ensemble
- Croissance de 7 % des revenus comparables de T2 favorisée par une croissance de 8 % des *produits toutes saisons*
- Hausse de 14 % des revenus internationaux (excluant les bateaux sport)
- Marge brute de 23,0 % en baisse de 160 points de base; principalement attribuable aux programmes de ventes ainsi qu'à l'augmentation de la capacité de production de motomarines au Mexique
- Bénéfice normalisé par action de 0,07 \$

### Confirmation de la projection annuelle pour AF14

- Revenus : Haut de la tranche de 1 à 10 %
- Bénéfice normalisé par action : 1,45 à 1,50 \$

# Exercice financier 2014 – Faits saillants du T2

## ■ Marchés

- 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 16 % pour la période de trois mois se terminant le 31 juillet 2013
  - Malgré le mauvais temps, les ventes au détail en Amérique du Nord pour les *produits saisonniers* ont connu une croissance dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % au deuxième trimestre
- La saison des véhicules hors route pour l'année modèle 2013 (AM13) s'est terminée par une croissance des parts de marché tant pour les véhicules tous-terrains que les véhicules côte à côte. La troisième place du marché Nord Américain des véhicules tous-terrains est maintenant à la portée
- BRP a enregistré d'excellentes ventes de véhicules hors route dans les principaux marchés internationaux, celles-ci ayant augmenté de plus de 35 %
- L'expansion du réseau de concessionnaires de l'Amérique du Nord se déroule comme prévu

## ■ Opérations

- L'augmentation de la capacité de production de l'usine de Querétaro, au Mexique, se déroule comme prévu
  - Premiers moteurs de véhicules hors route produits en novembre 2012
  - Premières coques de motomarine produites en août 2013

## ■ Excellence en design

- BRP a reçu quatre nouveaux prix internationaux de design au cours du deuxième trimestre

# Quatre nouveaux prix internationaux de design en T2

Un prix de design *reddot*  
remis par l'institution allemande Design Zentrum



reddot design award  
winner 2013



Motoneige Ski-Doo Summit

Trois prix de design australiens  
remis par Good Design Australia



BRP Sea-Doo®  
RXP-XTM PWC  
Bombardier Recreational Products Inc.  
Designed in Canada  
www.brp.com

Automotive and Transport

Sea-Doo RXP-X



BRP's Can-Am®  
Spyder™ RT Roadster  
Bombardier Recreational Products Inc.  
Designed in Canada  
www.brp.com

Automotive and Transport

Can-Am Spyder RT



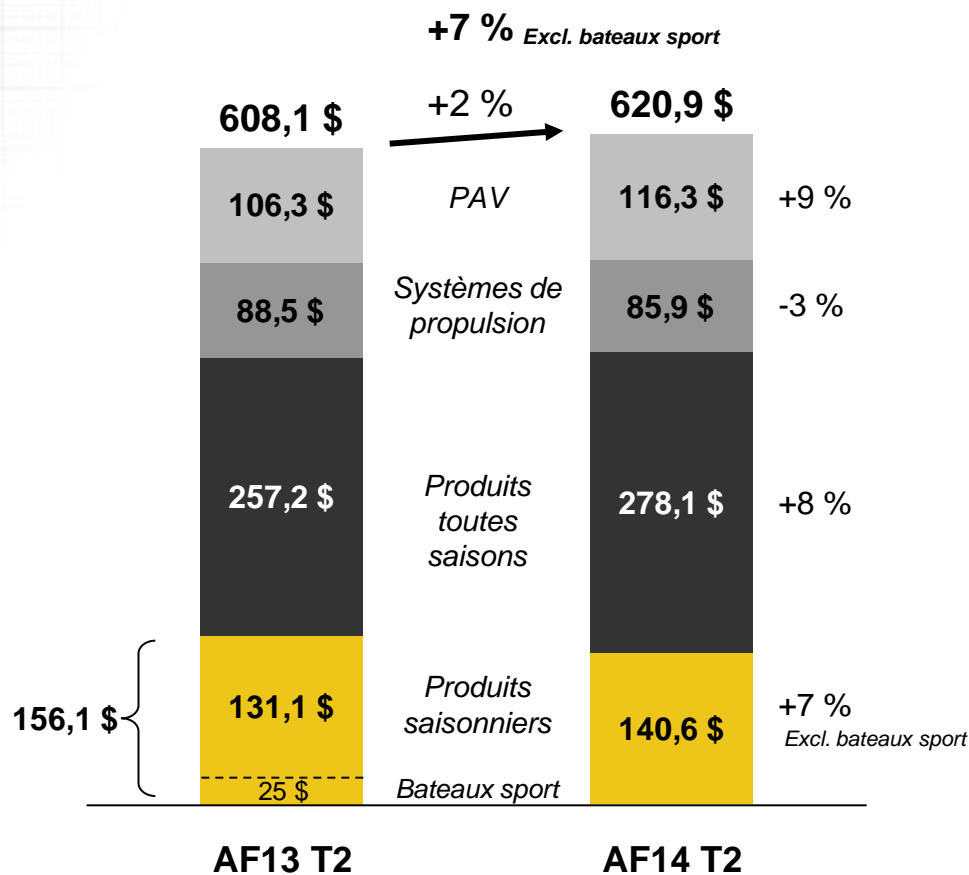
BRP's Can-Am®  
Outlander™ ATV  
Bombardier Recreational Products Inc.  
Designed in Canada  
www.brp.com

Automotive and Transport

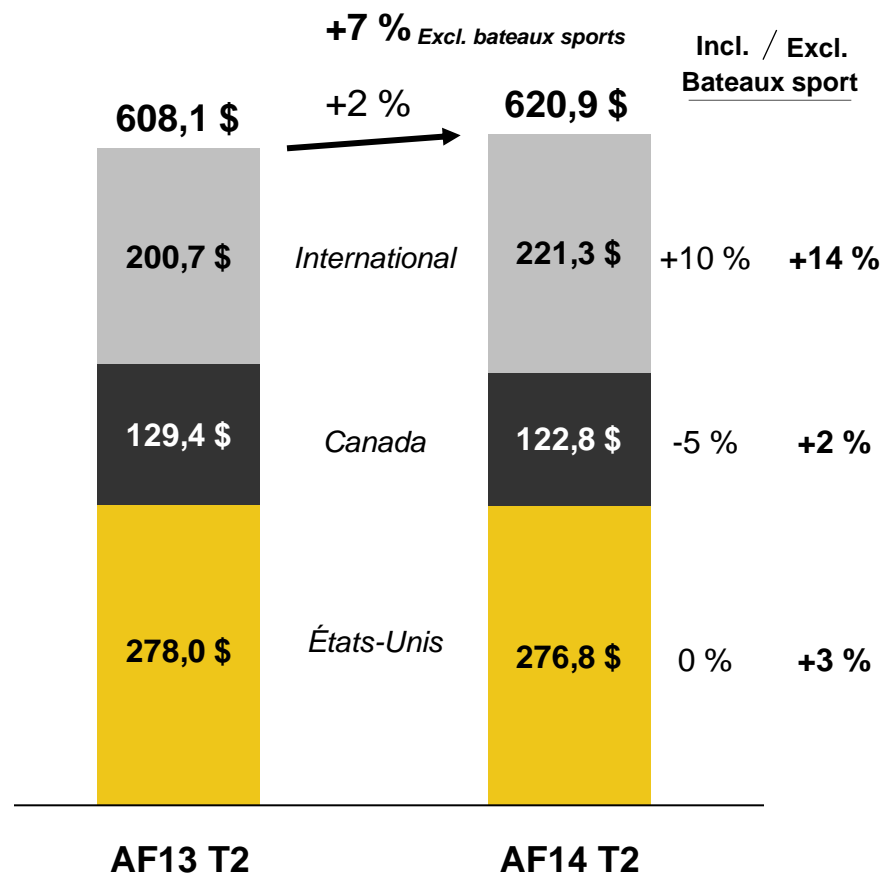
Can-Am Outlander

# Revenus par catégorie de produits et par région – T2

## Revenus par catégorie de produits (M \$ CAN)



## Revenus par région (M \$ CAN)

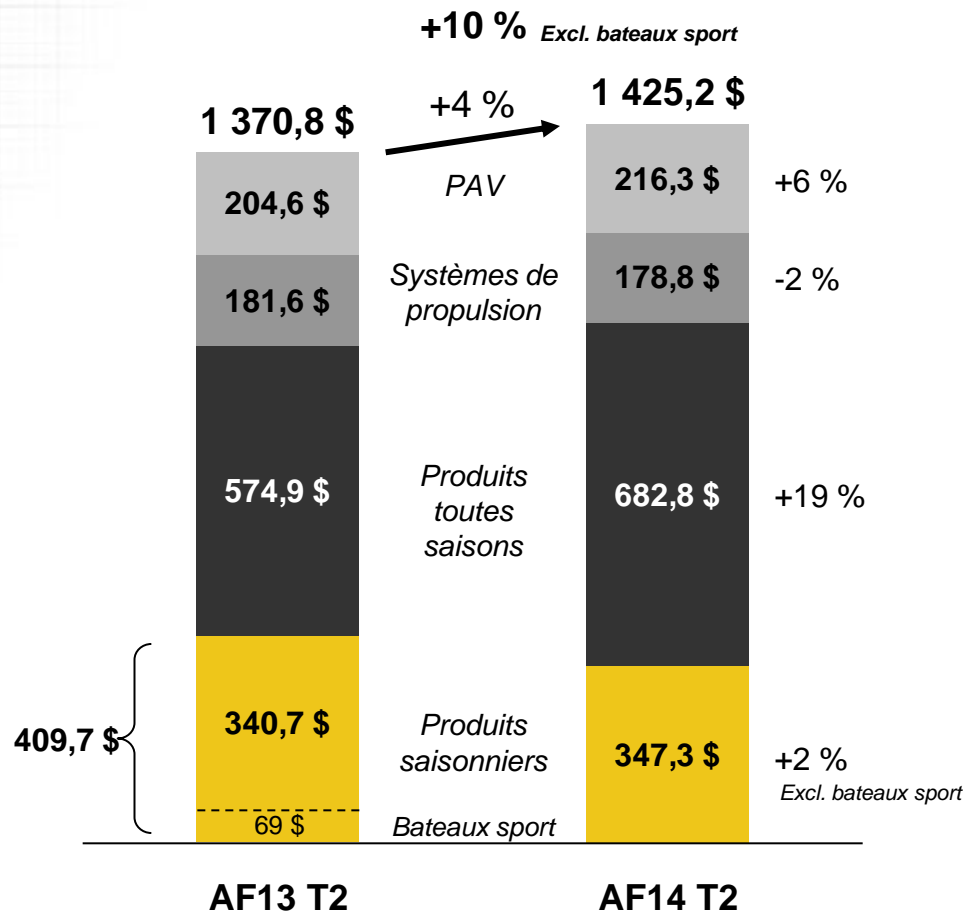


Croissance des revenus: de nouveau portée par les *produits toutes saisons* dans toutes les régions

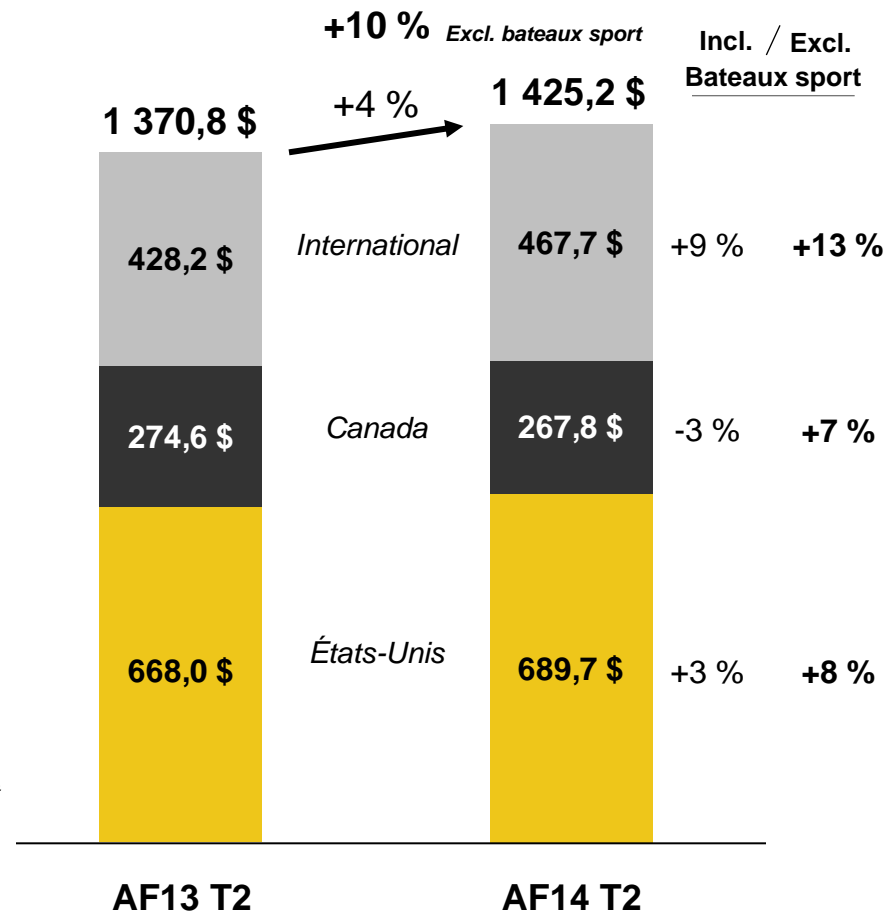


# Revenus 6 mois par catégorie de produits et par région

## Revenus par catégorie de produits (M \$ CAN)



## Revenus par région (M \$ CAN)



**Croissance des revenus: de nouveau portée par les *produits toutes saisons* dans toutes les régions**



# Nouveau centre BRP à Xiamen en Chine



## Ouverture du centre BRP à Xiamen

La cérémonie d'ouverture du plus grand concessionnaire BRP en Chine a eu lieu le 1<sup>er</sup> août.

L'établissement moderne de 1 000 m<sup>2</sup> offrira les produits Sea-Doo et Can-Am

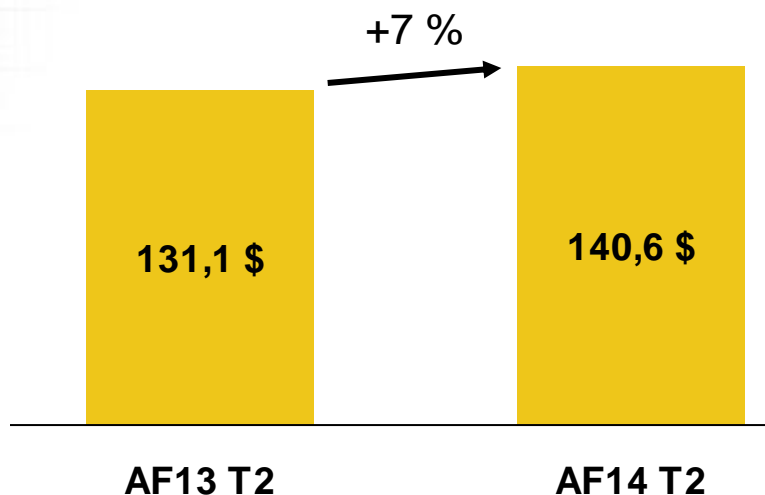


**Actuellement 15 concessionnaires BRP en Chine, et d'autres s'ajouteront**



# Produits saisonniers – Faits saillants du T2

## Revenus de BRP\* (M \$ CAN)



## Dynamique de l'industrie et de la concurrence

### ■ Motomarines

- Pour la saison en cours, l'industrie nord-américaine a connu un déclin dans le bas de la tranche de 1 à 10 %, comparativement à une croissance dans le haut de cette tranche la saison dernière
- La saison a bien démarré pendant la période des salons nautiques, mais les conditions météorologiques à la fin du printemps ont nui aux ventes
- Tous les manufacturiers ont lancé leurs programmes de vente plus tôt en saison qu'à l'habitude
- BRP a augmenté sa part du marché et a maintenu ses ventes au détail en Amérique du Nord par rapport à l'an dernier
- Les ventes en gros sur le marché européen ont également été touchées par les conditions météorologiques à la fin du printemps

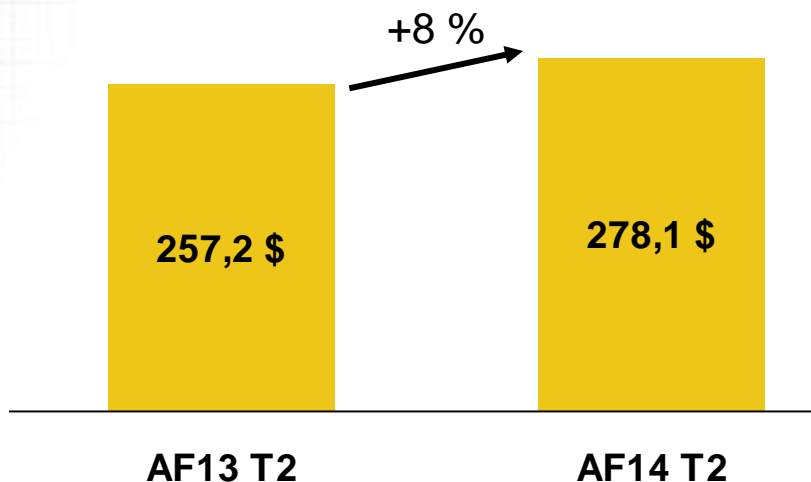
Sea-Doo offre la plus grande gamme de motomarines de l'industrie avec des moteurs variant de 130 à 260 HP

Luxe et performance	Plaisance	Ultra performance	Sport
			
GTX Limited iS 260	GTI 130	RXP-X 260	Wake Pro 215



# Produits toutes saisons – Faits saillants du T2

## Revenus de BRP (M \$ CAN)



## Nouveau Maverick MAX 1000R pour l'AM14



## Dynamique de l'industrie et de la concurrence

### ■ Véhicules hors route

- La saison a pris fin le 30 juin 2013
- L'industrie nord-américaine du VTT a connu un déclin dans le bas de la tranche de 1 à 10 %
- Les parts de marché de BRP dans le secteur des VTT ont légèrement augmenté au Canada et aux États-Unis
- Aux États-Unis, l'industrie du VCC a connu une croissance dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % pendant la saison 2013, tandis que les ventes au détail de BRP ont augmenté de plus de 30 % pendant la même période
- Le nouveau VCC sport Maverick est bien accueilli par les concessionnaires et les clients

### ■ Roadsters

- Au cours des neuf premiers mois de la saison, l'industrie nord-américaine de la motocyclette sur route a connu un déclin dans le bas de la tranche de 1 à 10 %
- Les ventes au détail nord-américaines de BRP ont connu une croissance dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %

# Développement de communautés de conducteurs de Spyder grâce aux événements SpyderFest à travers le monde

## France – 10 et 11 mai

- Région de la Loire
- 116 participants

## États-Unis – 13 et 14 juin

- Maggie Valley, Caroline du Nord
- 1 300 participants (vs 750 l'an dernier, +70 %)

## Canada – 11 au 14 juillet

- Magog, Québec
- Plus de 400 participants

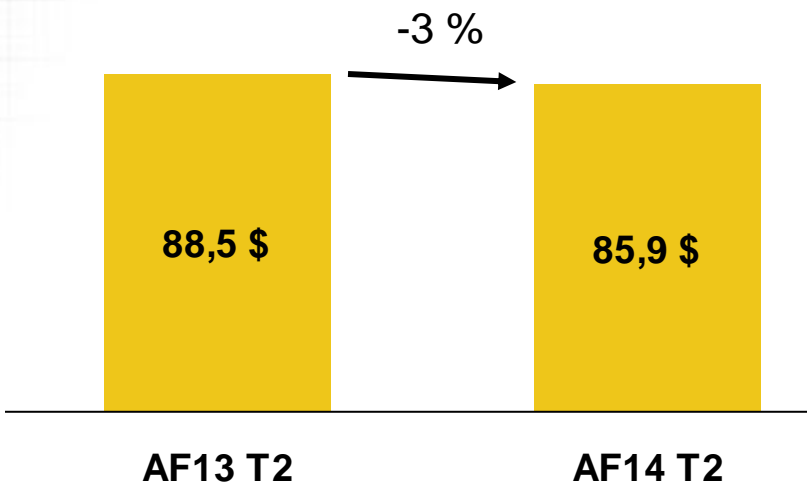


Des propriétaires de Spyder partagent leur expérience comme membres d'une communauté en pleine croissance  
[http://www.youtube.com/watch?v=UOtP\\_YGFaL0](http://www.youtube.com/watch?v=UOtP_YGFaL0)



# Systèmes de propulsion – Faits saillants du T2

## Revenus de BRP (M \$ CAN)



Nouveaux moteurs Evinrude de 90, 115 et 150 HP pour pontons

## Dynamique de l'industrie et de la concurrence

### Moteurs hors-bord

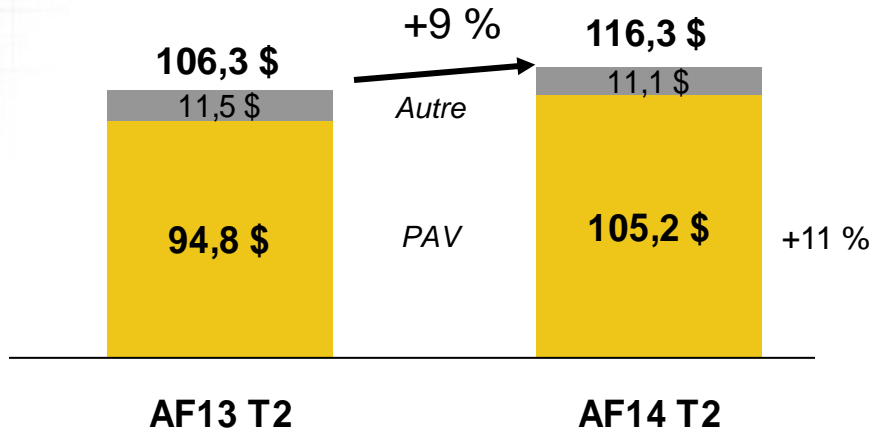
- La saison de l'industrie nord-américaine a pris fin le 30 juin 2013 avec une croissance des ventes dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %
- Les ventes au détail de BRP sont demeurées stables
- Trois nouveaux modèles de moteurs hors-bord pour pontons, le type de bateau qui connaît la croissance la plus rapide, ont été présentés en juin

### Systèmes de propulsion Rotax

- Le nouveau programme de systèmes de propulsion par jet progresse comme prévu
- Le premier modèle de bateau Scarab doté d'un système de propulsion à jet Rotax sera livré aux concessionnaires cet automne

# PAV – Faits saillants du T2

## Revenus de BRP (M \$ CAN)



## Faits saillants

- Croissance de 11 % des revenus de PAV
  - Croissance de plus de 50 % des ventes de pièces et accessoires de véhicules hors route
- Une gamme complète d'accessoires pour le modèle Maverick a été introduite en même tant que cette gamme de produits

## Accessoires pour véhicules hors route Can-Am AM14



# Nos priorités

- Continuer à augmenter les revenus tirés des produits toutes saisons.
- Poursuivre l'expansion du réseau de concessionnaires à l'échelle mondiale.
- Accroître la capacité de production de motomarines à Querétaro, au Mexique.
- Continuer de miser sur l'innovation des produits.
  - Club BRP à Orlando – Événement clé pour les concessionnaires, distributeurs et concessionnaires potentiels de partout dans le monde
  - Introduction de nouveaux modèles Sea-Doo et Can-Am

## Club BRP

15 au 18 septembre  
*Orlando*  
*Swan & Dolphin*  
*Resort*

2 000 participants  
700 de l'étranger  
99 pays représentés



*Club BRP de septembre 2012 à Washington D.C.*

**BRP Inc.**

**Mise à jour – Exercice financier 2014, T2**

**Claude Ferland**

**CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE**



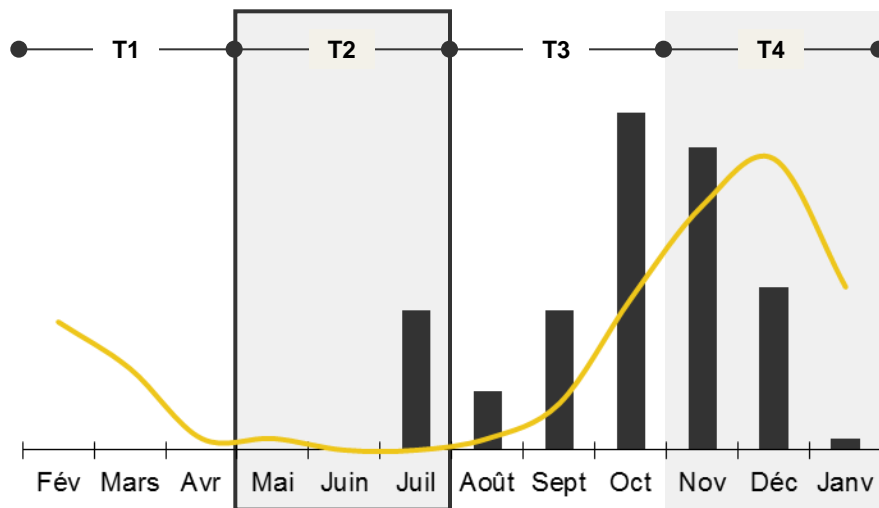
PASSION & INNOVATION



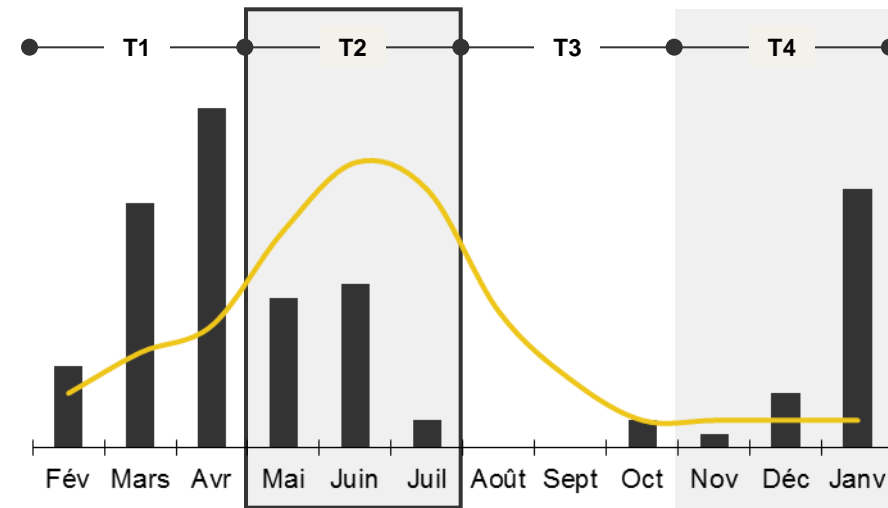
# T2 est généralement le plus faible trimestre de BRP en termes de revenus des produits saisonniers

- T2 couvre la période hors-saison de la motoneige et la haute saison des ventes au détail des motomarines
- Pour ces deux marchés dont la période de vente au détail est courte, les livraisons de BRP aux concessionnaires atteignent habituellement leur sommet 2 mois avant le sommet des ventes des concessionnaires
  - Les livraisons de motoneiges sont à leur sommet aux T3 et T4 alors que celles des motomarines le sont au T1

## Motoneige



## Motomarine



■ Livraisons mensuelles de BRP en Amérique du Nord en % des livraisons annuelles\*

— Ventes mensuelles de l'industrie nord-américaine en % de ventes annuelles\*

# Faits saillants financiers – AF14 T2

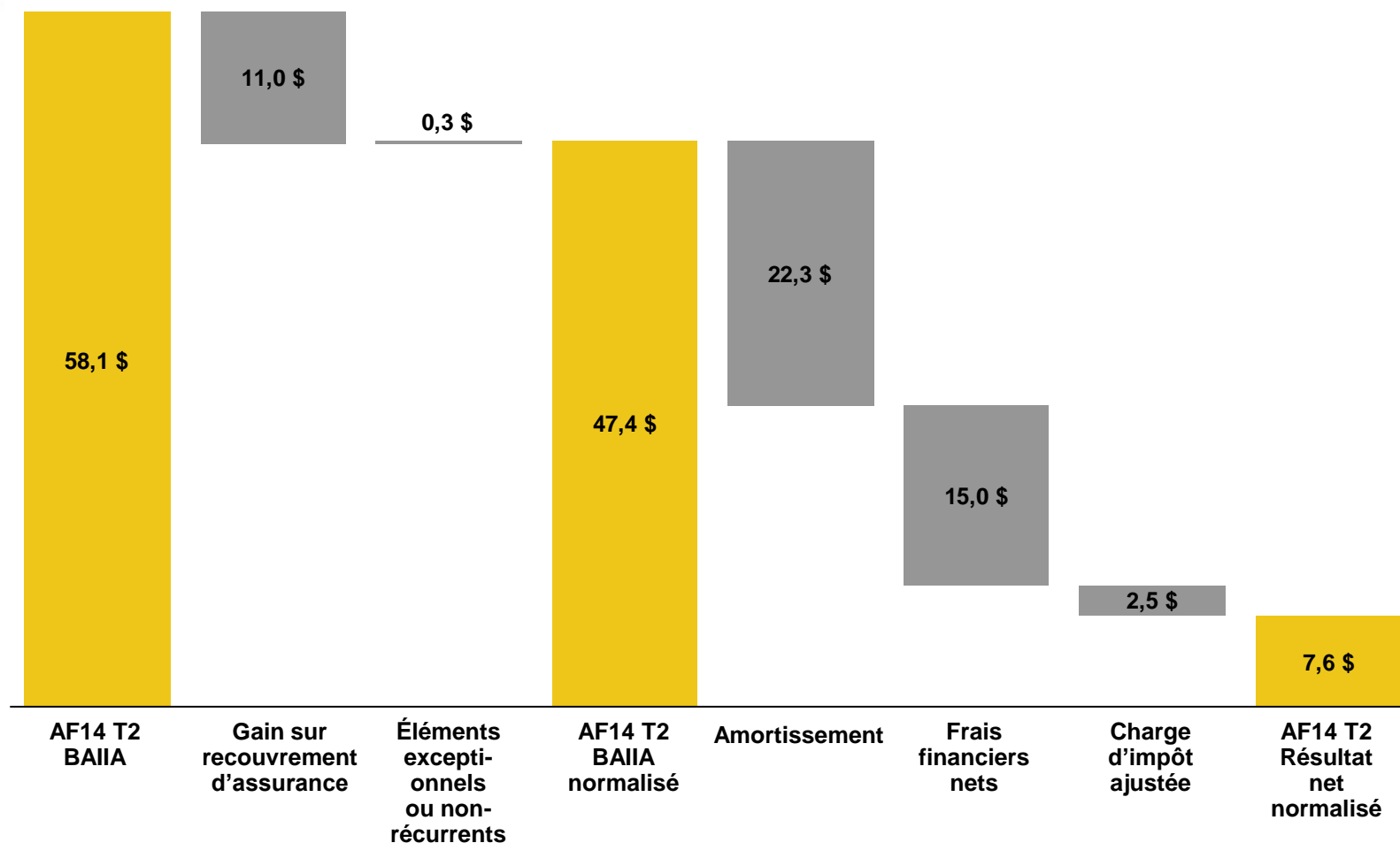
M \$ CAN	Comparaison des T2			Comparaison des 6 premiers mois		
	AF14	AF13	Écart	AF14	AF13	Écart
<b>Revenus par catégorie</b>						
Produits saisonniers	140,6 \$	156,1 \$ <sup>1</sup>	(15,5 \$)	347,3 \$	409,7 \$ <sup>2</sup>	(62,4 \$)
Produits toutes saisons	278,1	257,2	20,9	682,8	574,9	107,9
Systèmes de propulsion	85,9	88,5	(2,6)	178,8	181,6	(2,8)
PAV	116,3	106,3	10,0	216,3	204,6	11,7
<b>Revenus totaux</b>	<b>620,9 \$</b>	<b>608,1 \$</b>	<b>12,8 \$</b>	<b>1 425,2 \$</b>	<b>1 370,8 \$</b>	<b>54,4 \$</b>
Croissance	2,1 %			4,0 %		
<b>Marge brute</b>	<b>142,6 \$</b>	<b>149,6 \$</b>	<b>(7,0 \$)</b>	<b>360,6 \$</b>	<b>361,8 \$</b>	<b>(1,2 \$)</b>
En pourcentage des revenus	23,0 %	24,6 %		25,3 %	26,4 %	
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>35,8 \$</b>	<b>14,8 \$</b>	<b>21,0 \$</b>	<b>121,9 \$</b>	<b>104,0 \$</b>	<b>17,9 \$</b>
En pourcentage des revenus	5,8 %	2,4 %		8,6 %	7,6 %	
<b>BAIIA normalisé</b>	<b>47,4 \$</b>	<b>53,6 \$</b>	<b>(6,2 \$)</b>	<b>155,2 \$</b>	<b>163,3 \$</b>	<b>(8,1 \$)</b>
En pourcentage des revenus	7,6 %	8,8 %		10,9 %	11,9 %	
<b>Résultat net normalisé</b>	<b>7,6 \$</b>	<b>18,2 \$</b>	<b>(10,6 \$)</b>	<b>61,0 \$</b>	<b>67,8 \$</b>	<b>(6,8 \$)</b>
<b>Bénéfice par action</b>	<b>(0,07 \$)</b>	<b>(0,03 \$)</b>	<b>(0,04 \$)</b>	<b>0,17 \$</b>	<b>0,50 \$</b>	<b>(0,33 \$)</b>
<b>Bénéfice normalisé par action</b>	<b>0,07 \$</b>	<b>0,18 \$</b>	<b>(0,11 \$)</b>	<b>0,57 \$</b>	<b>0,66 \$</b>	<b>(0,09 \$)</b>

<sup>1</sup> Incluant des revenus de 25 M \$ provenant du secteur des bateaux sport, duquel BRP s'est retirée à l'automne 2012.

<sup>2</sup> Incluant des revenus de 69 M \$ provenant du secteur des bateaux sport.

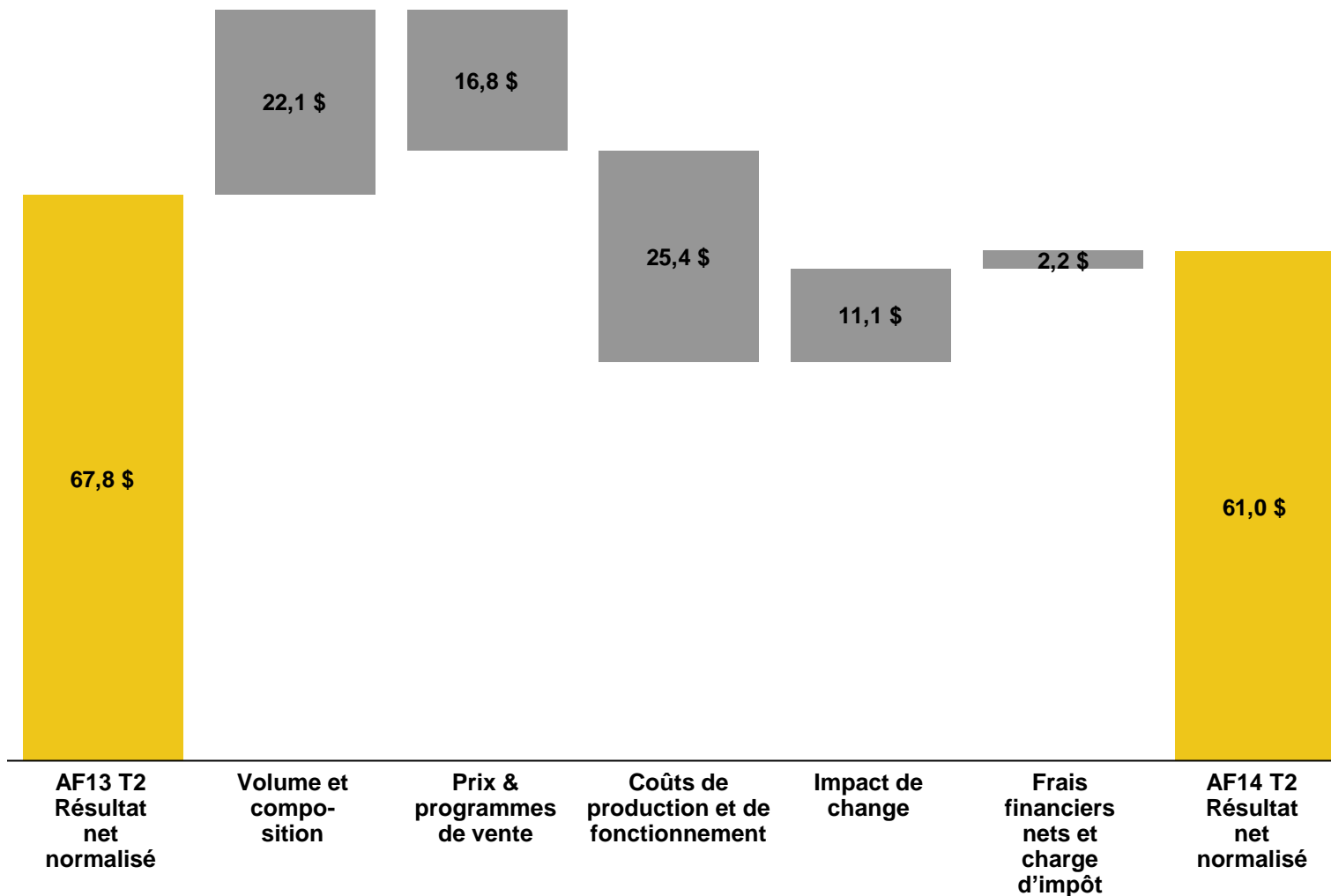
# Réconciliation du BAIIA AF14 T2 vs résultat net normalisé pour la même période

M \$ CAN



# Réconciliation du résultat net normalisé des six premiers mois AF13 vs AF14

M \$ CAN



# Situation financière et trésorerie – AF14 T2

M \$ CAN	Au 31 juillet	Au 31 janvier	Écart
	2013	2013	
Trésorerie	29,7 \$	542,4 \$	(512,7 \$)
Fonds de roulement net	135,2	(26,7)	161,9
Facilités de crédit renouvelables	110,0	-	110,0
Dette à long terme*	820,0	1 054,6	(234,6)

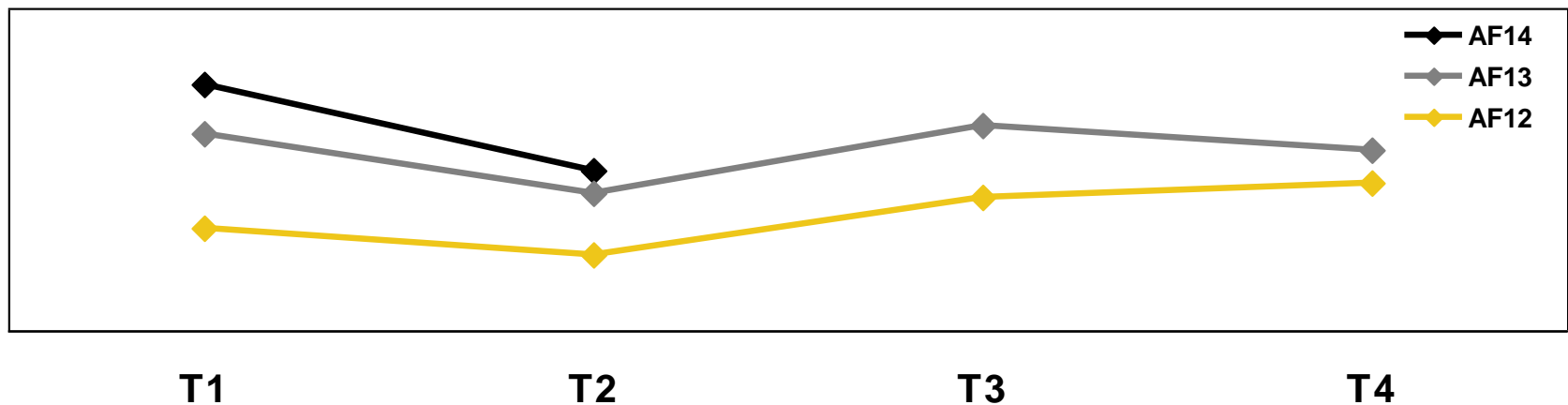
\* BRP a remboursé un montant de 258 M \$US sur sa dette à long terme suite à son appel public à l'épargne, clos en mai.

M \$ CAN	Comparaison avec les 6 premiers mois		
	AF14	AF13	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(56,5 \$)	(61,6 \$)	5,1 \$
Flux de trésorerie libres	(84,1)	185,9	(270,0)

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

- Les inventaires des concessionnaires ont augmenté de 7 % par rapport à AF13 T2, notamment en raison des premières livraisons de modèles Maverick
  - Augmentation principalement attribuable aux livraisons de modèles Maverick, qui permet à BRP de s'attaquer à un nouveau segment de l'industrie du VCC
  - Autres facteurs: ralentissement des ventes au détail de motomarines et de roadsters en raison du printemps froid

**Inventaires des concessionnaires nord-américains de BRP**  
(unités, excluant les moteurs hors-bord et les bateaux sport)



# Projections annuelles – AF14

Éléments financiers	AF14 projetée vs AF13
Revenus	
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 %
BAlIA normalisé	Bas de la tranche de 10 à 20 %
Taux d'imposition effectif <sup>1</sup>	En hausse à 28-29 %
Résultat net normalisé	Bas de la tranche de 10 à 20 %
Bénéfice normalisé par action (basé sur 112,6 millions d'actions) <sup>2</sup>	1,45 à 1,50 \$
Acquisitions d'immobilisations	Stable

<sup>1</sup>Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un résultat net normalisé avant les impôts sur le bénéfice

<sup>2</sup>Le nombre d'actions représente le nombre moyen pondéré d'actions pour la période, si chaque transaction trimestrielle était effectuée à la mi-trimestre

**BRP Inc.**

**Mise à jour – Exercice financier 2014, T2**



**Période de questions**



PASSION & INNOVATION



# 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 tous-terrains



Véhicules côte à côte



Roadsters

## Systemes de propulsion

**EVINRUDE**  
**ROTAX**

Moteurs  
hors-bord



Moteurs pour  
autres constructeurs



Éventail diversifié de produits ET marques réputées

**BRP Inc.**

**Mise à jour – Exercice financier 2014, T2**



## **Conclusion**



PASSION & INNOVATION



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

