



BRP Inc.

Mise à jour – Exercice financier 2014 Troisième trimestre (T3)



12 décembre 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 au 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, T3



José Boisjoli

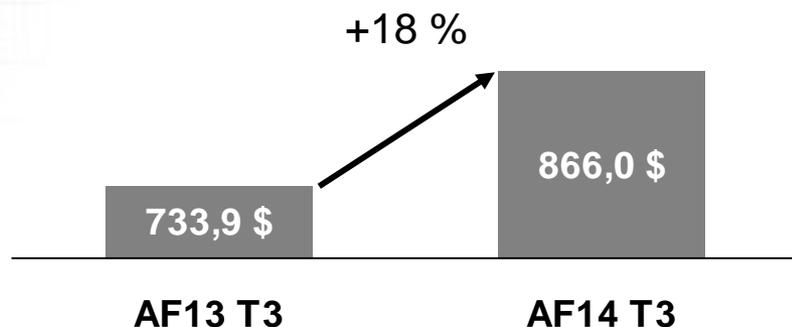
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



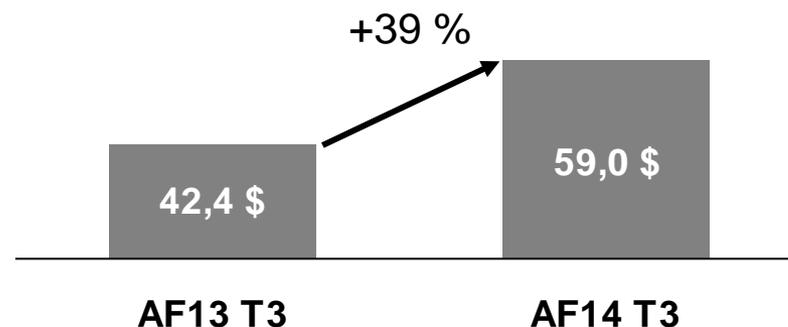
PASSION & INNOVATION

Exercice financier 2014, T3 – Revenus et résultat net

T3 – Revenus (M \$ CAN)



T3 – Résultat net normalisé (M \$ CAN)



- Revenus trimestriels records
- Croissance de 18 % des revenus de T3 favorisée par une hausse de 38 % des revenus des *produits saisonniers*
- Hausse de 17 % des revenus internationaux
- Marge brute de 25,9 % en hausse de 170 points de base
- Bénéfice normalisé par action de base de 0,50 \$, en hausse de 19 %

Projection annuelle maintenue pour les revenus totaux et le BAIIA normalisé, et revue à la hausse pour le bénéfice normalisé par action de base, en raison d'un taux d'imposition effectif réduit

■ Bénéfice normalisé par action : 1,49 à 1,54 \$ (vs. : 1,45 à 1,50 \$)

Exercice financier 2014 – Faits saillants du T3

■ Marchés nord-américains

- 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 13 % pour la période de trois mois se terminant le 31 octobre 2013
- Mise à jour de fin de saison pour les motomarines et les roadsters de l'année modèle 2013 (AM13) :
 - Croissance des parts de marché des motomarines pour une quatrième saison consécutive
 - Croissance des ventes au détail de roadsters légèrement supérieure à celle de l'industrie de la motocyclette
- Croissance dans le bas de la tranche de 10 à 20 % du secteur de la motoneige grâce à l'augmentation des parts de marché de Ski-Doo

■ Marchés internationaux

- Environnement économique défavorable dans certains marchés internationaux d'importance
- Bons résultats en Scandinavie, en Russie et en Europe de l'Ouest
- Premières motomarines Spark livrées dans les marchés où la saison débute (Brésil et Australie)

■ Opérations

- Inauguration de l'usine de Querétaro, au Mexique, le 7 novembre

Mise à jour – Initiatives stratégiques

Continuer à miser sur l'innovation des produits

Augmenter les revenus tirés des *produits toutes saisons*

Élargir le réseau de concessionnaires en Amérique du Nord

Augmenter les ventes à l'échelle internationale

Stimuler l'augmentation de la marge

Continuer à miser sur l'innovation des produits – Lancement de nouveaux produits lors du Club BRP

Spark



Pour relancer l'industrie

Spyder RT



Nouveau moteur Rotax ACE 1330

Maverick 1000 X mr



Maverick conçu pour la boue

Commander MAX



Commander à quatre places

Outlander 6x6



Outlander à six roues

Continuer à miser sur l'innovation des produits – Sea-Doo Spark



- PDSF à partir de 4 999 \$ US ou 79 \$ par mois sans mise de fond¹
- PDSF plus de 35 % moins élevé que celui de la plus proche concurrente
- Élargir le marché des acheteurs de motomarines neuves :
 - en attirant les acheteurs de motomarines usagées (78 % de toutes les transactions aux États-Unis);
 - en attirant davantage de nouveaux consommateurs;
 - en facilitant l'achat et le transport de deux unités.

2 unités + remorque + trousse de départ de PAV pour 169 \$ US par mois²

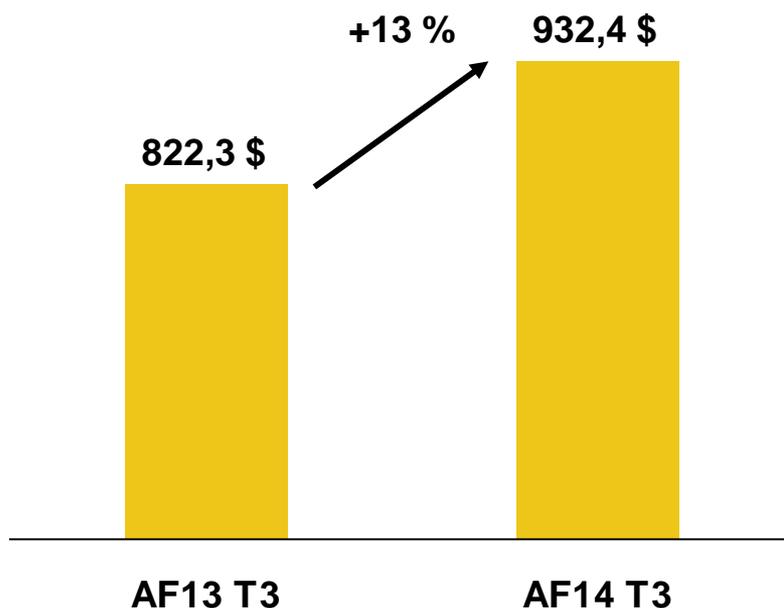
¹ Offre promotionnelle actuelle aux É.U. (paiement en 84 mois)

² Versement initial de 900 \$ US et paiement en 84 mois

Accueil très favorable dans le monde : les commandes répondent aux attentes

Augmenter les revenus tirés des *produits toutes saisons*

Revenus 9 mois (M \$ CAN)



- **Croissance des revenus tirés des produits toutes saisons principalement portée par les VCC**
 - Revenus provenant des VCC en hausse de 35% au cours des 9 premiers mois de l'AF14
 - 8 nouveaux modèles de VCC introduits pour l'AM14
- **Nouveau moteur pour le roadster Spyder RT 2014**
- **Bonne demande pour les VTT Can-Am malgré la croissance limitée de l'industrie**

Produits toutes saisons : forte croissance au cours des 9 premiers mois de l'AF14

Augmenter les revenus tirés des *produits* *toutes saisons* – VCC AM14

Commander



800



800 DPS



800 XT

Intro AM14

Les VCC Can-Am sont offerts
dans de multiples configurations

- 2 plateformes
- 2 moteurs
- 2 ou 4 places
- 10 ensembles différents



1000



1000 DPS



1000 XT



1000 XT-P



1000 LTD



1000 MAX DPS



1000 MAX XT

Maverick



1000R



1000 X rs



1000 X rs DPS



1000 X xc DPS



1000 X mr



MAX DPS



MAX X rs DPS

8 nouveaux modèles
introduits pour l'AM14

La gamme comporte actuellement 17 modèles et continue de s'élargir

Élargir le réseau de concessionnaires en Amérique du Nord

Marché américain



- **Élargir le réseau de concessionnaires dans des régions spécifiques**

AF14 :

35 à 40 nouveaux concessionnaires

4 prochaines années :

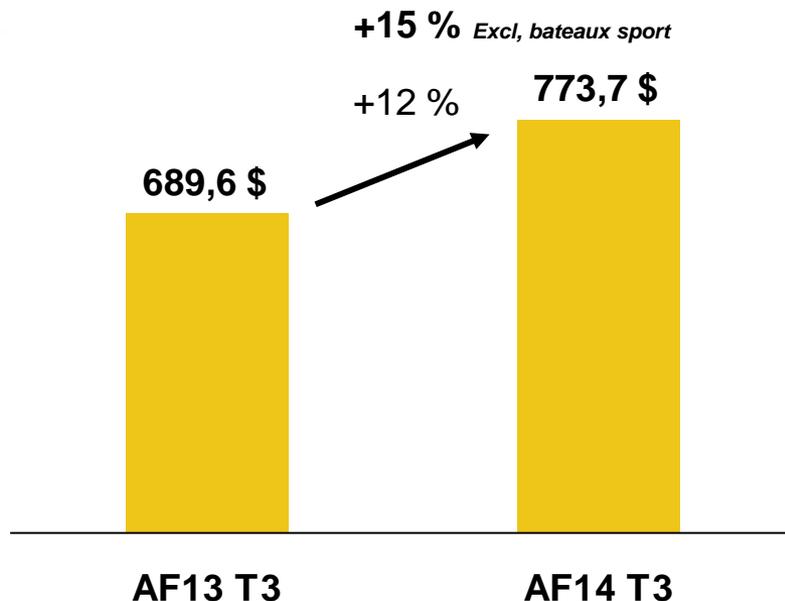
200 à 300 nouveaux concessionnaires

■ Principaux marchés ciblés pour les *produits toutes saisons* de BRP

Le réseau de concessionnaires croît comme prévu

Augmenter les ventes à l'échelle internationale

Revenus 9 mois (M \$ CAN)



- Popularité croissante des VCC dans les marchés internationaux
- Lancement du roadster Spyder au Japon, et livraisons à partir du T4
- Accueil très favorable pour le Outlander 6x6 en Russie et en Scandinavie
- Augmentation prévue de la demande de motomarines dans les marchés émergents grâce à la Sea-Doo Spark

Forte croissance à l'échelle internationale depuis le début de l'exercice financier, principalement grâce aux *produits toutes saisons*

Stimuler l'augmentation de la marge – usine de Querétaro: mise à jour

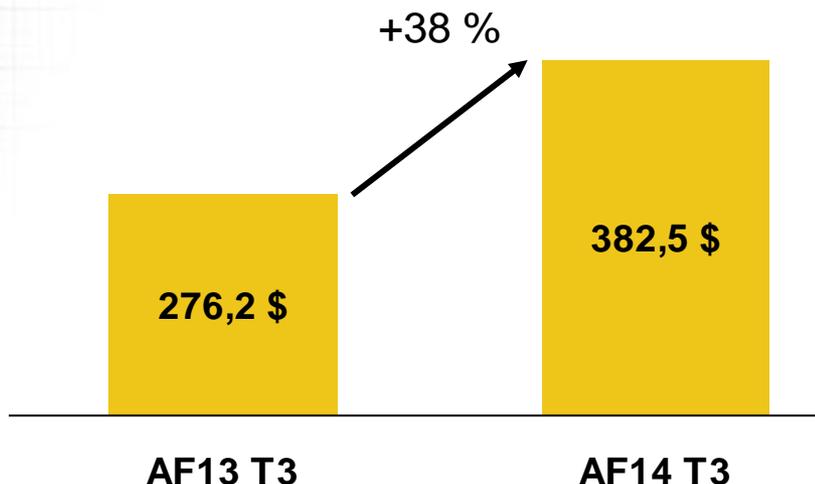
- Production des moteurs et des transmissions de véhicules hors route
- Lancement de l'assemblage des motomarines
 - Gamme Sea-Doo Spark en production; l'usine de Querétaro permet une importante réduction du coût de production, nécessaire au lancement de ce modèle
 - Transition progressive prévue pour les autres modèles de motomarines :
Tous les modèles de motomarines seront produits à Querétaro d'ici l'AF17



L'usine de Querétaro devrait générer une augmentation de la marge de 20 à 25 M \$ par année d'ici l'AF17

Produits saisonniers – Faits saillants du T3

Revenus de BRP (M \$ CAN)



Dynamique de l'industrie et de la concurrence

■ Motoneiges

- Augmentation des commandes des concessionnaires pour l'AM14 par rapport à l'AM13 en raison d'une bonne fin de saison pour l'AM13 et d'un accueil favorable des produits AM14
- Les commandes additionnelles pour AM14 ont pour la plupart été livrées pendant le T3
- Au début de la saison, l'industrie de la motoneige connaissait une croissance dans le milieu de la tranche de 10 à 20 %, et BRP avait déjà gagné des parts de marché

■ Motomarines

- La saison a pris fin le 30 septembre 2013 et l'industrie a enregistré une baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 %
- Les ventes au détail de BRP en Amérique du Nord ont connu une croissance dans le bas de la tranche de 1 à 10 % en raison d'une augmentation des parts du marché au Canada et aux États-Unis
- La livraison de la Spark dans les marchés internationaux a débuté au cours du trimestre, à temps pour la période estivale des pays de l'hémisphère Sud

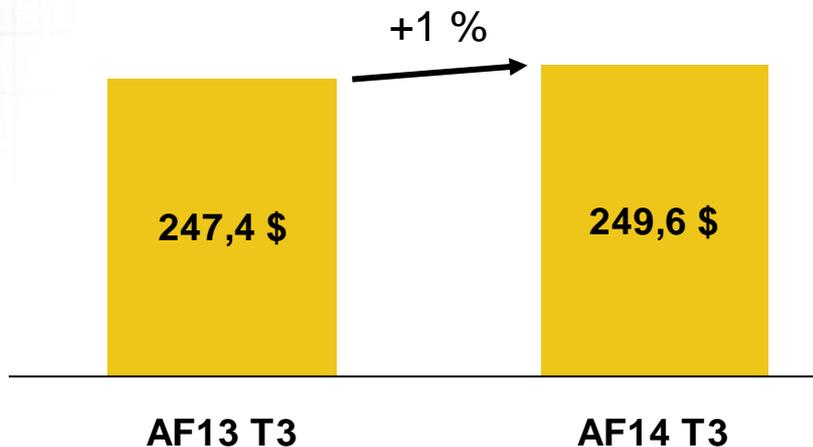
Nouveau moteur ACE 900 pour motoneige et motomarine



23 mi/gal pour les motoneiges

Produits toutes saisons – Faits saillants du T3

Revenus de BRP (M \$ CAN)



Nouveau roadster Spyder RT AM14



Dynamique de l'industrie et de la concurrence

■ Véhicules hors route

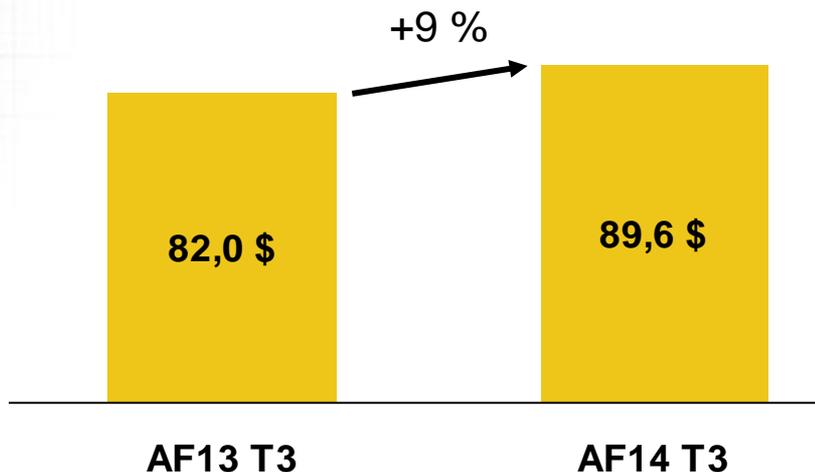
- Hausse d'environ 38 % des revenus de VCC en raison de l'élargissement de la gamme et de l'augmentation des parts de marché dans le monde
- Baisse des revenus de VTT d'environ 20 % en raison de l'introduction de 8 nouveaux modèles Outlander pendant le T3 de l'AF13
- L'industrie du VTT demeure en bonne santé : quatre mois après le début de la saison, l'industrie nord-américaine affiche une croissance dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %, et les parts de marché de BRP au Canada et aux États-Unis ont augmenté

■ Roadsters

- Les ventes de l'industrie nord américaine de la motocyclette ont terminé la saison 2013 en hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 %, alors que celles de BRP affichaient une croissance légèrement supérieure à celle de l'industrie
- Réalignement de la campagne de marketing pour la saison 2014
- Bonne réception des concessionnaires, des consommateurs et des médias du nouveau Spyder RT 1330

Systemes de propulsion et PAV – Faits saillants du T3

Revenus tirés des systemes de propulsion (M \$ CAN)



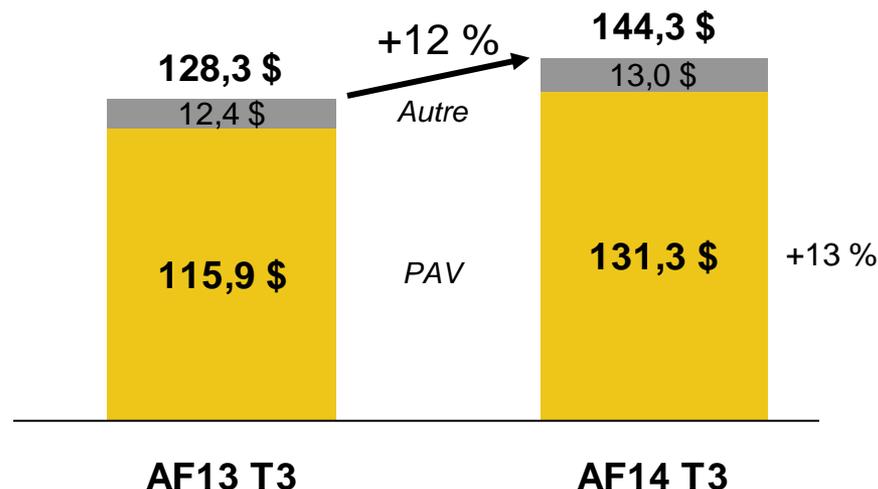
Moteurs hors-bord

- Quatre mois après le début de la saison, les ventes au détail de l'industrie nord-américaine ont connu une croissance dans le haut de la tranche de 10 à 20 %
- Les ventes au détail de BRP ont enregistré une hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 %

Systemes de propulsion Rotax

- Croissance des revenus dans le bas de la tranche de 10 à 20 % au cours du trimestre, principalement en raison du rendement des ventes de moteurs d'avion

Revenus tirés des PAV (M \$ CAN)



Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance au cours du trimestre essentiellement en raison des résultats des véhicules hors route et des motoneiges

BRP Inc.

Mise à jour – Exercice financier 2014, T3

Claude Ferland

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE



PASSION & INNOVATION

Faits saillants financiers – AF14 T3

M \$ CAN	Comparaison des T3			Comparaison des 9 premiers mois		
	AF14	AF13	Écart	AF14	AF13	Écart
Revenus par catégorie						
Produits saisonniers	382,5 \$	276,2 \$	106,3 \$	729,8 \$	685,9 \$ ¹	43,9 \$
Produits toutes saisons	249,6	247,4	2,2	932,4	822,3	110,1
Systèmes de propulsion	89,6	82,0	7,6	268,4	263,6	4,8
PAV	144,3	128,3	16,0	360,6	332,9	27,7
Revenus totaux	866,0 \$	733,9 \$	132,1 \$	2 291,2\$	2 104,7\$	186,5\$
Croissance	18,0%			8,9%		
Marge brute	223,9 \$	177,4 \$	46,5 \$	584,5\$	539,2\$	45,3\$
En pourcentage des revenus	25,9%	24,2%		25,5%	25,6%	
Bénéfice d'exploitation	95,0 \$	44,6 \$	50,4 \$	216,9\$	148,6\$	68,3\$
En pourcentage des revenus	11,0%	6,1%		9,5%	7,1%	
BAIIA normalisé	119,0 \$	83,9 \$	35,1 \$	274,2\$	247,2\$	27,0\$
En pourcentage des revenus	13,7%	11,4%		12,0%	11,7%	
Résultat net normalisé	59,0 \$	42,4 \$	16,6 \$	120,0\$	110,2\$	9,8\$
BPA	0,41 \$	0,31 \$	0,10 \$	0,60\$	0,82\$	(0,22\$)
BPA normalisé	0,50 \$	0,42 \$	0,08 \$	1,08\$	1,09\$	(0,01\$)

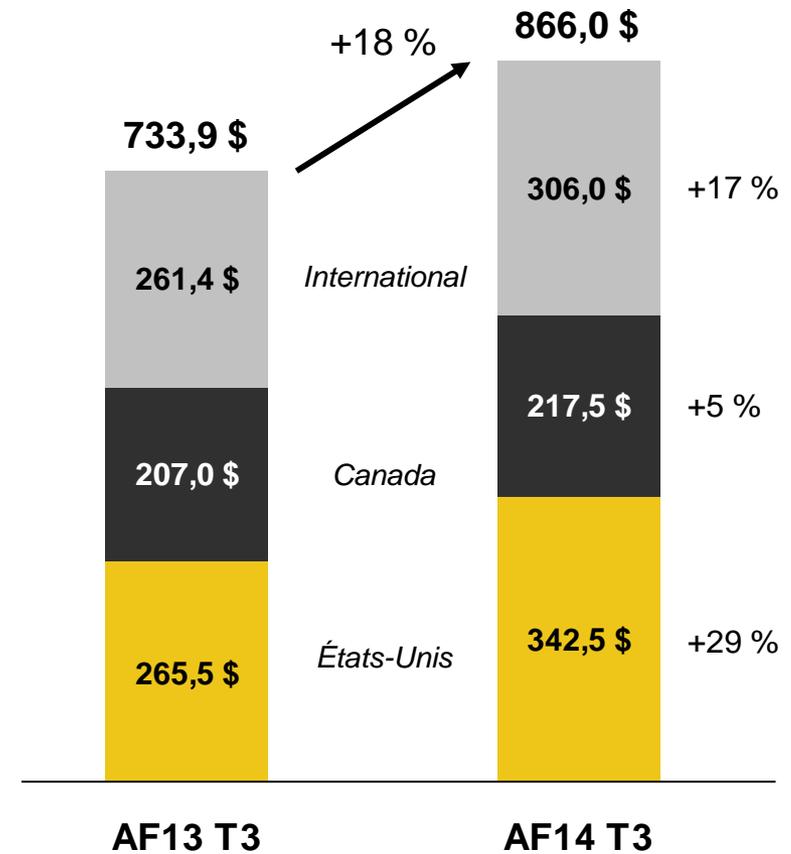
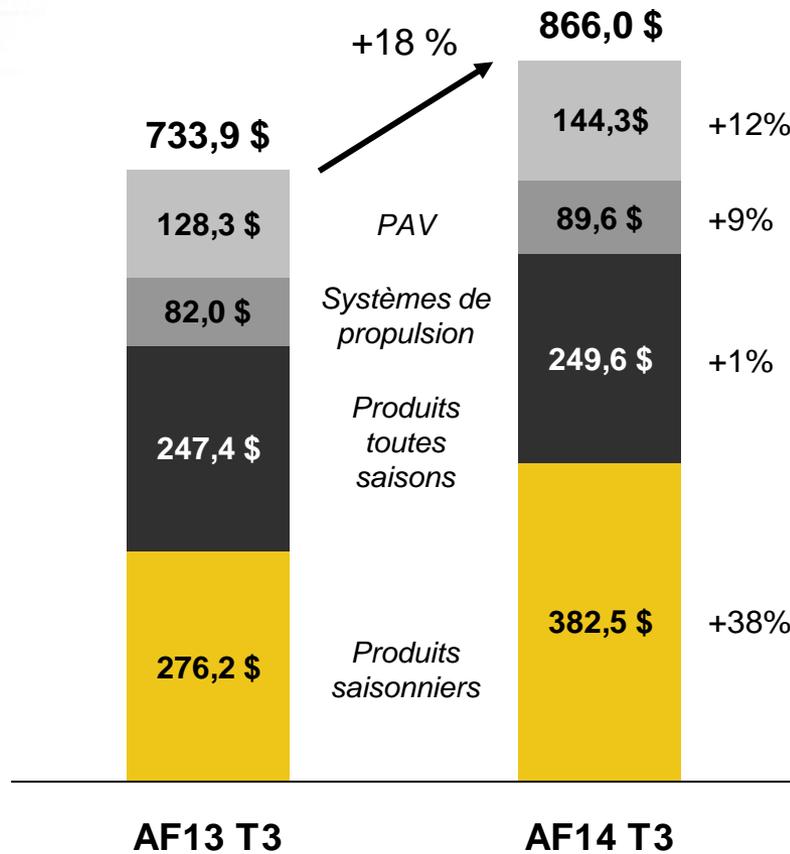
¹ Incluant des revenus de 71 M \$ provenant du secteur des bateaux sport, duquel BRP s'est retirée à l'automne 2012



Revenus par catégorie de produits et par région – T3

Revenus par catégorie de produits
(M \$ CAN)

Revenus par région (M \$ CAN)

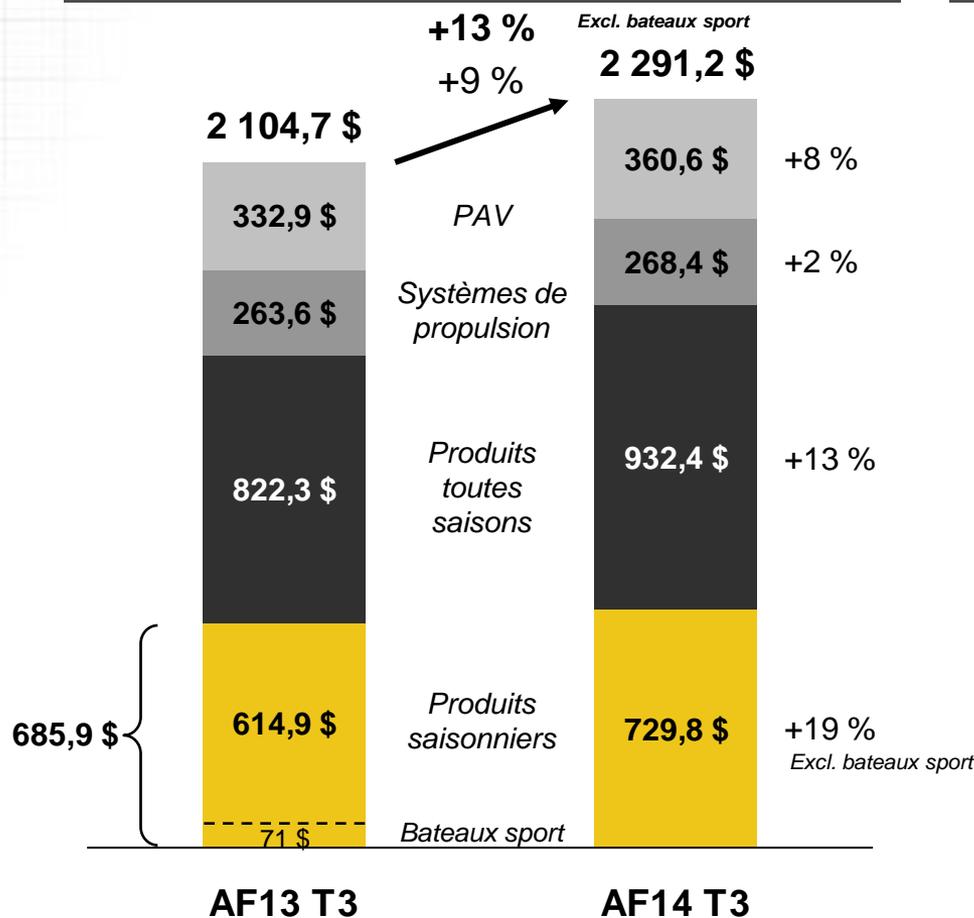


Croissance des revenus portée par les *produits saisonniers* dans toutes les régions

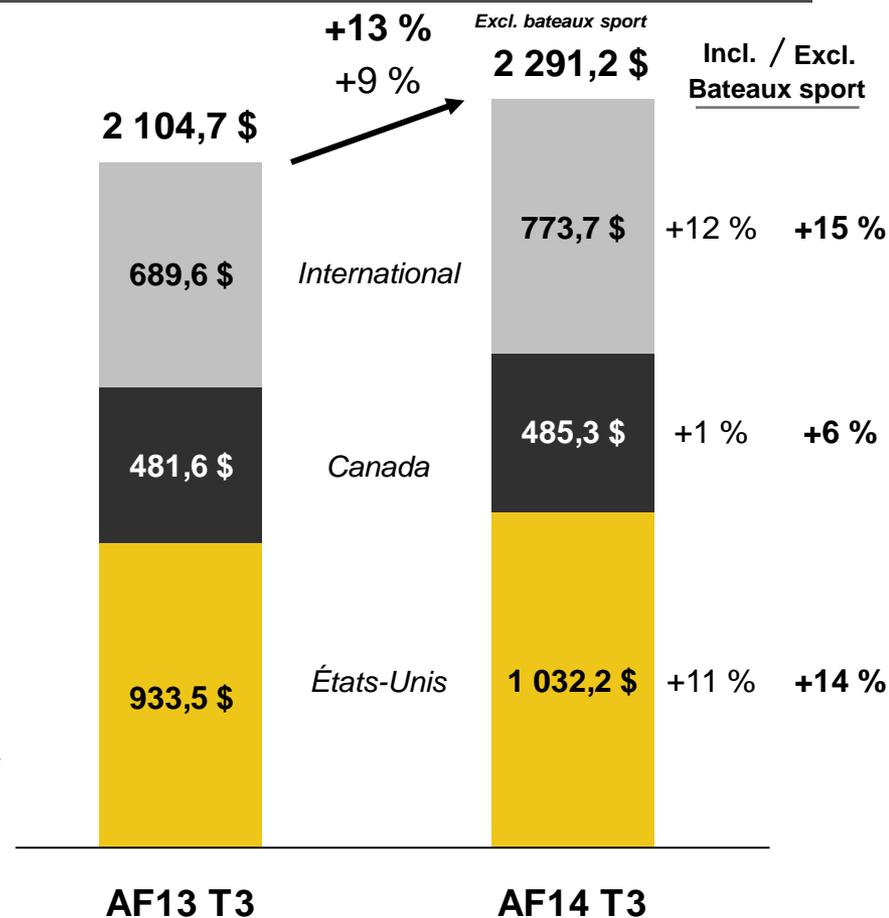


Revenus 9 mois par catégorie de produits et par région

Revenus par catégorie de produits (M \$ CAN)



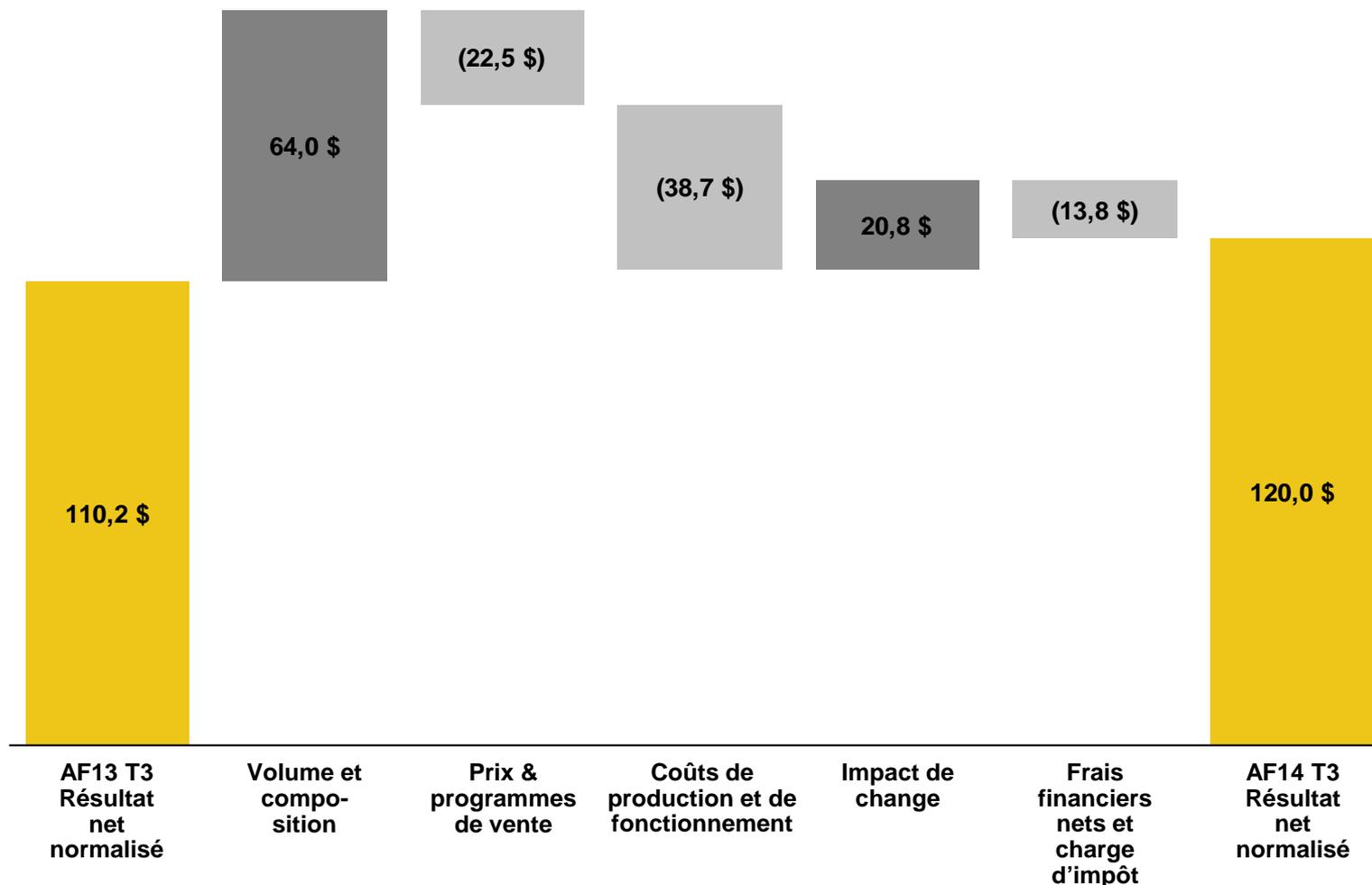
Revenus par région (M \$ CAN)



Croissance des revenus portée par les *produits toutes saisons* et les *produits saisonniers* dans toutes les régions

Réconciliation du résultat net normalisé des neuf premiers mois – AF13 vs AF14

M \$ CAN



¹ Inclut l'augmentation des coûts dûs au transfert de la production des motomarines au Mexique

Position financière et trésorerie – AF14 T3

M \$ CAN	Au 31 octobre	Au 31 janvier	Écart
	2013	2013	
Trésorerie	6,6 \$	542,4 \$	(535,8 \$)
Fonds de roulement net	174,1	(26,7)	200,8
Facilités de crédit renouvelables	59,9	-	59,9
Dette à long terme*	834,0	1 054,6	(220,6)

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

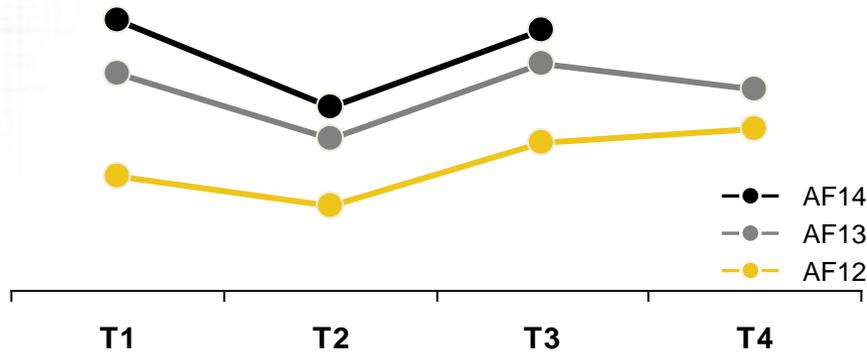
Comparaison avec les 9 premiers mois

M \$ CAN	Comparaison avec les 9 premiers mois		Écart
	AF14	AF13	
Acquisitions d'immobilisations	(93,5 \$)	(104,0 \$)	10,5 \$
Flux de trésorerie libres	(52,0)	226,1	(278,1)

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

Inventaires des concessionnaires nord-américains (unités)

Excluant les moteurs hors-bord et les bateaux sport

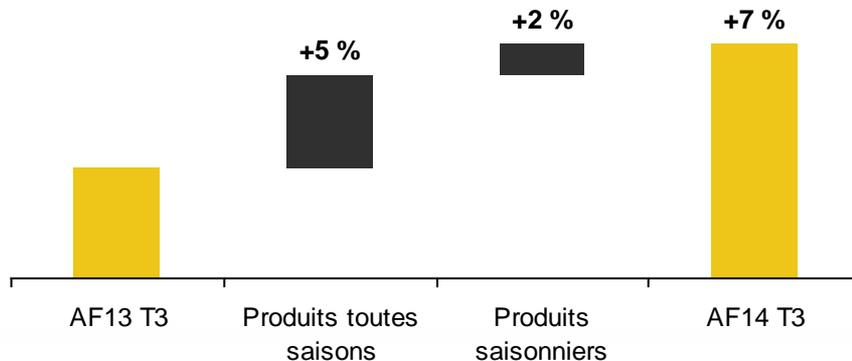


■ À la fin du trimestre, les inventaires des concessionnaires étaient en hausse de 7 % par rapport au T3 de l'AF13

- Augmentation principalement attribuable à l'introduction des modèles VCC Maverick à deux et à quatre places
- Augmentation des inventaires de motomarines et de roadsters Spyder en raison d'une croissance annuelle de l'industrie inférieure aux attentes

Croissance des inventaires des concessionnaires

Excluant les moteurs hors-bord et les bateaux sport



Projections annuelles – AF14

Éléments financiers	AF14 projetée vs AF13
Revenus	
Produits saisonniers ¹	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 effectif²	26 à 27 % (en baisse par rapport à 28 à 29 %)
Résultat net normalisé	Milieu de la tranche de 10 à 20 % (en hausse par rapport au bas de la tranche de 10 à 20 %)
Bénéfice normalisé par action de base (basé sur 112,6 millions d'actions) ³	1,49 à 1,54 \$ (en hausse par rapport à 1,45 à 1,50 \$)
Acquisitions d'immobilisations	Stable

¹ Incluant les bateaux sport

² Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un bénéfice normalisé avant impôt

³ 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, T3



Période de questions



PASSION & INNOVATION

Chef de file mondial des véhicules et moteurs de 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

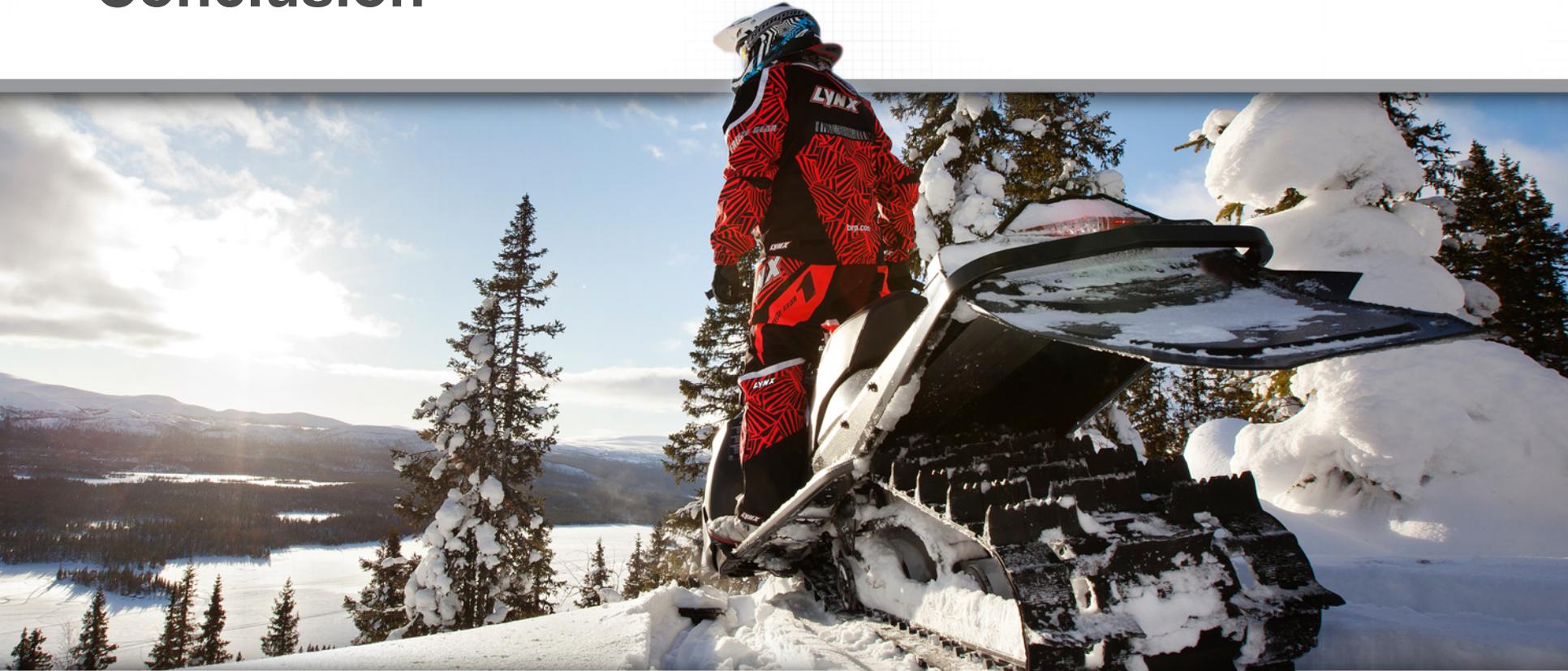
Éventail diversifié de produits ET marques réputées

BRP Inc.

Mise à jour – Exercice financier 2014, T3



Conclusion



PASSION & INNOVATION



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

