

BRP Inc.
Exercice financier 2014
Quatrième trimestre (T4)



28 mars 2014

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 rapport de gestion pour l'année fiscale se terminant le 31 janvier 2014 et daté du 28 mars 2014: 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.
Exercice financier 2014, T4

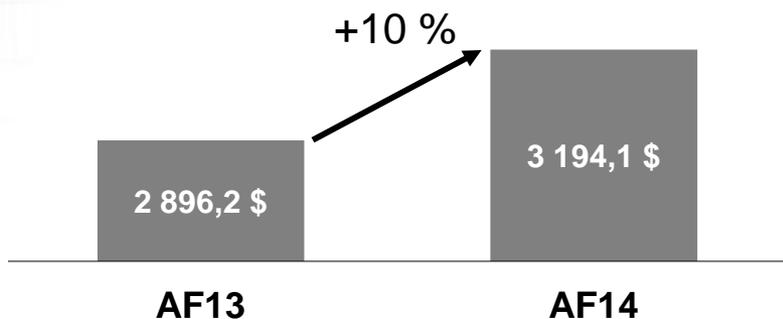
José Boisjoli
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



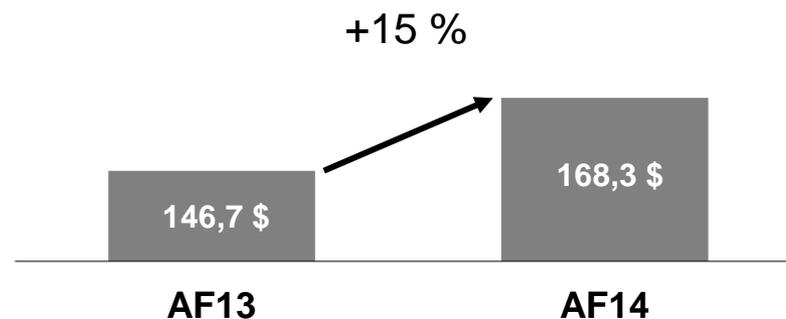
PASSION & INNOVATION

Exercice financier 2014, T4 – Revenus et résultat net

Revenus des 12 derniers mois (M \$ CAN)



Résultat net normalisé des 12 derniers mois (M \$ CAN)



- Revenus records, **dépassant le cap des 3 milliards de dollars pour la première fois**
- Croissance de 10 % par rapport aux revenus de l'exercice comparable, favorisée par une hausse de 15 % des revenus des *produits toutes saisons*
- Marge brute de 25,3 %
- Bénéfice normalisé par action de base de 1,50 \$, en hausse de 4 %

Rétrospective de l'exercice financier 2014

Faits saillants de l'année

- PAPE clos avec succès
- Année marquée par le lancement de plusieurs nouveaux produits :
 - Motomarine Sea-Doo Spark
 - VCC Can-Am Maverick et Commander à quatre places
 - Roadster Can-Am Spyder RT avec moteur ROTAX 1330
 - Moteur de motoneige ROTAX ACE 900
- Ouverture de l'usine de Querétaro où sont assemblés les motomarines et les moteurs de véhicules hors-route
- Le total des revenus annuels des *produits toutes saisons* a dépassé celui des *produits saisonniers* pour la première fois dans l'histoire de BRP

Marché nord-américain

- Croissance de 11 % des revenus
- Les ventes au détail de BRP pour les *produits saisonniers*¹ et les *produits toutes saisons* ont connu une hausse globale de 12 % pour l'AF14, dépassant la croissance de l'industrie, dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %
- L'industrie de la motoneige a enregistré une croissance pour la troisième année consécutive en 2014 et Ski-Doo continue de gagner des parts de marché dans le segment de la motoneige de montagne
- Ouverture de 38 nouveaux concessionnaires

Marché international

- Croissance de 10 % des revenus

Principaux lancements - AF14



Le point sur l'expansion du réseau de concessionnaires en Amérique du Nord

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

Marché américain



Résultats de l'AF14¹

Objectif de l'AF15

Nouveaux concessionnaires sous contrat

38

65-75

Amélioration de 7 % de la couverture géographique des concessionnaires de roadster et VCC en Amérique du Nord

Nous visons toujours l'ajout de 200 à 300 concessionnaires avant la fin de l'AF17

Prix de conception et d'innovation – Faits saillants

Sea-Doo Spark



Prix de l'innovation 2014
National Marine Manufacturers Association



Sea-Doo RXP-X



Prix Good Design 2013
Australia International Design Award



Can-Am Outlander



Prix Good Design 2013
Australia International Design Award



Can-Am Spyder RT



Prix Good Design 2013
Australia International Design Award



Ski-Doo Summit



reddot design award
winner 2013

Prix de design Red Dot 2013



Moteur ACE 900



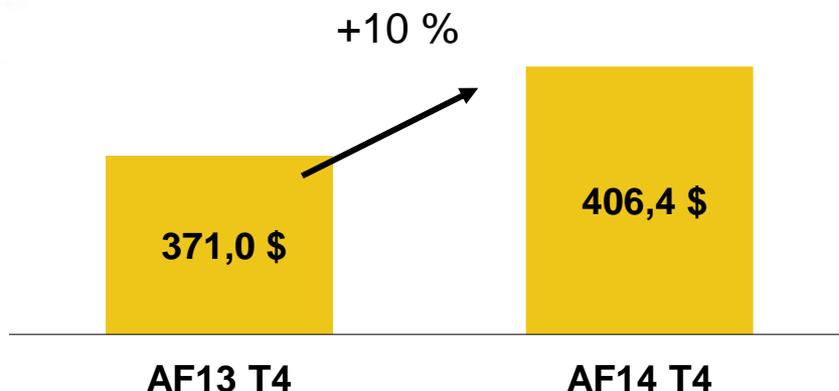
Prix de la meilleure nouvelle
technologie 2013
American Snowmobiler



La multitude de prix remportés par BRP dans le monde entier souligne et confirme son statut de chef de file en conception de produits et en innovation

Produits saisonniers

Revenus de BRP (M \$ CAN)



Summit X 2015 avec ensemble T3

- Plus léger
- Chenille la plus longue avec le profil le plus haut sur le marché



Dynamique de l'industrie

Motoneiges

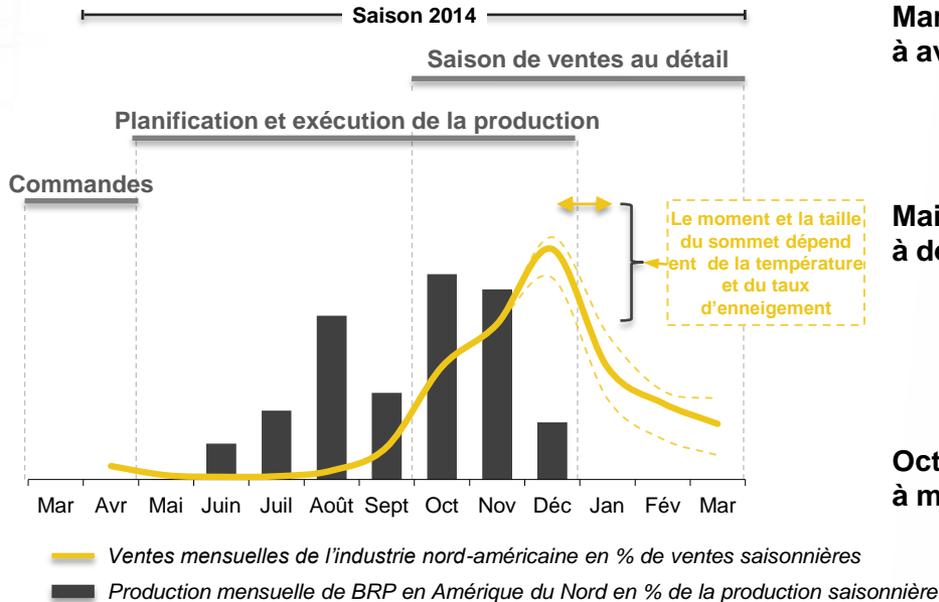
- Marché nord-américain
 - Très bonne saison pour la motoneige, grâce à un taux d'enneigement élevé
 - Au 31 janvier, les ventes au détail de BRP et de l'industrie enregistraient une croissance dans le milieu de la tranche de 10 à 20 %
 - Les ventes au détail de BRP du T1 de l'AF15 devraient être inférieures à celles de l'industrie en raison des faibles inventaires de motoneiges Ski-Doo des concessionnaires
- Marché international
 - Faible taux d'enneigement en Scandinavie et en Russie
 - L'industrie en Scandinavie a connu une croissance dans le bas de la tranche de 1 à 10% alors que les ventes au détail de BRP ont connu une croissance dans le haut de la tranche de 1 à 10 %
 - L'instabilité politique et économique en Russie a des répercussions sur les ventes au détail

Motomarines

- Baisse dans l'industrie nord-américaine en début de saison. Les ventes au détail de BRP en Amérique du Nord ont connu une légère hausse
- Les ventes au détail de la motomarine Sea-Doo Spark dans les marchés hors saisons répondent aux attentes
- L'augmentation de la production de coques à Querétaro pour les motomarines traditionnelles est plus difficile que prévu et aura des répercussions sur les livraisons au T1 de l'AF15

Cycle de la saison de motoneige en Amérique du Nord

Cycle de la saison



Mars à avril

Les concessionnaires passent leurs commandes au Club Ski-Doo de BRP et elles seront ajustées en fonction des résultats des programmes du printemps

Mai à décembre

La production est planifiée et exécutée du début de l'été à la première semaine de décembre

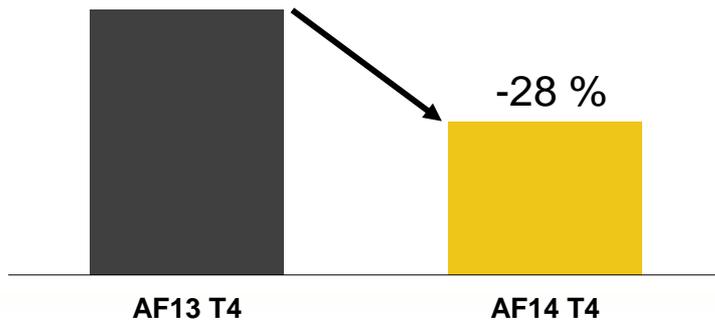
- La production à Valcourt a pris fin le 9 décembre 2013

Octobre à mars

Principale période de ventes au détail

- Haute saison: fin décembre et début janvier
- Plus de 50 % des ventes au détail de la saison 2014 ont eu lieu après le dernier jour de production

Inventaires des concessionnaires



Les délais de production empêchent tout changement des volumes de production, que les ventes au détail dans l'industrie soient au-delà ou en deçà des attentes

Les inventaires de motoneiges Ski-Doo des concessionnaires tomberont à leur plus bas historique à la fin de la saison 2014, ce qui augure bien pour le volume de vente en gros de la prochaine saison

Ski-Doo 2015

Nouveaux modèles introduits

Renegade XRS



Summit X avec ensemble T3



174 po

Nouvelles sur les produits 2015

Nouveau modèle Renegade XRS

- La motoneige hybride la plus spécialisée
- Châssis renforcé, marchepieds larges et amortisseurs de course sans limites

Nouvelle suspension à angle de réaction (RAS2) avant

- Offerte sur 9 modèles

Nouveau modèle Summit X avec ensemble T3

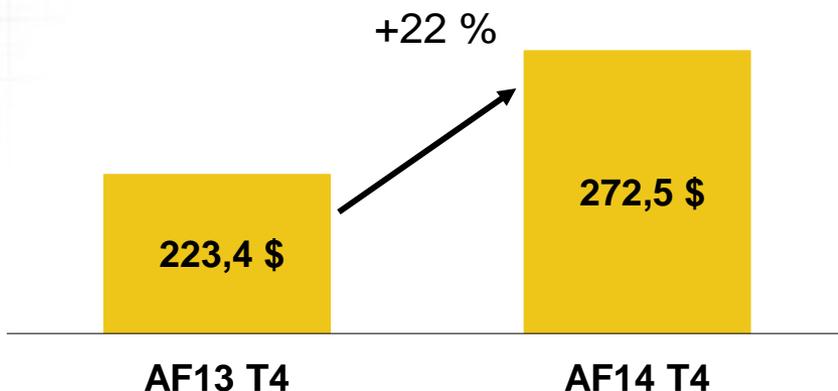
- Chenille la plus haute jamais offerte par un fabricant avec son profil de 3 po
- Chenille de 174 po, la plus longue jamais offerte par un fabricant

Technologies de pointe offertes sur un nombre inégalé de modèles

- Moteur Rotax ACE (à efficacité de combustion avancée)
- Commande d'accélérateur intelligente (iTC) sur le moteur Rotax ACE 600
- Accélérateur au doigt sur tous les modèles équipés d'un moteur Rotax ACE

Produits toutes saisons

Revenus de BRP (M \$ CAN)



Nouveau Commander Max 2014



Dynamique de l'industrie

- Augmentation des revenus principalement attribuable à l'introduction de nouveaux VCC
- Véhicules hors-route
 - Pour la saison en cours, le segment du VCC a connu une croissance dans le bas de la tranche de 10 à 20 %; les ventes au détail des VCC Can-Am surpassant ces résultats
 - Pour la saison en cours, l'industrie du VTT a connu une croissance dans le bas de la tranche de 1 à 10 %, favorisée par une croissance supérieure des véhicules à faible et moyenne puissance
 - Les ventes au détail des VTT Can-Am ont connu une croissance dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %, avec des gains de parts de marché dans le segment haute puissance
 - Le long hiver 2013-2014 en Amérique du Nord aura des répercussions sur les ventes au T1 de l'AF15 dans les régions couvertes de neige
- Roadsters
 - Au début de la saison, l'industrie nord-américaine de la motocyclette était relativement stable
 - Les livraisons des roadsters Spyder RT dotés du nouveau moteur ROTAX 1330 ont débuté au T4

Systemes de propulsion

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



Nouveau Chaparral Vortex 2014



Dynamique de l'industrie

Moteurs hors-bord

- Au debut de la saison, les ventes au detail en Amerique du Nord ont augmente dans le milieu de la tranche de 10% a 20% grace a la croissance des ventes de pontons
- Legere contre-performance de BRP dans le secteur, entraînant une perte mineure de parts de marche
- Quatrieme moteur (65 HP) introduit en decembre dans la nouvelle serie Ponton d'Evinrude

Systemes de propulsion par jet

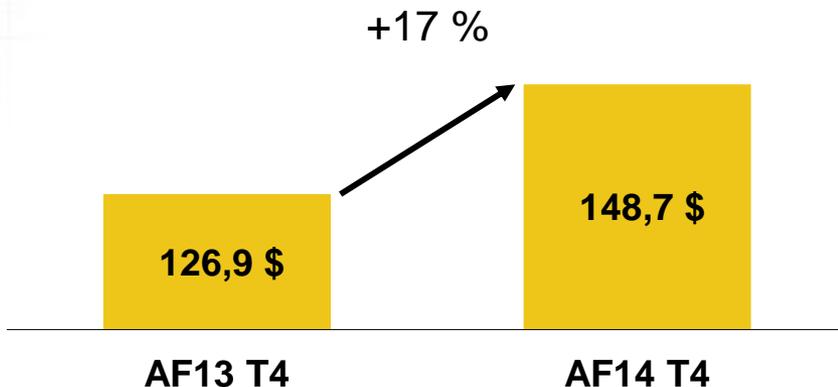
- Debut de la livraison des systemes de propulsion par jet a Chaparral et a Rec Boat Holdings

Nouveau Scarab 2014



Pièces, accessoires et vêtements (PAV)

Revenus tirés des PAV (M \$ CAN)



Dynamique de l'industrie

- Pièces, accessoires et vêtements
 - Croissance essentiellement attribuable aux ventes de véhicules hors-route et de motoneiges
 - Début du transfert des activités de distribution et de logistique des PAV du centre de Sherbrooke (Québec) à un fournisseur tiers

Casque modulaire
3e génération



Support LinQ pour
skis/planche à neige



Treuil à supports
multiples



Nouveaux
accessoires et
vêtements de
motoneige pour la
saison 2015

BRP Inc.
Exercice financier 2014, T4

Claude Ferland
CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE



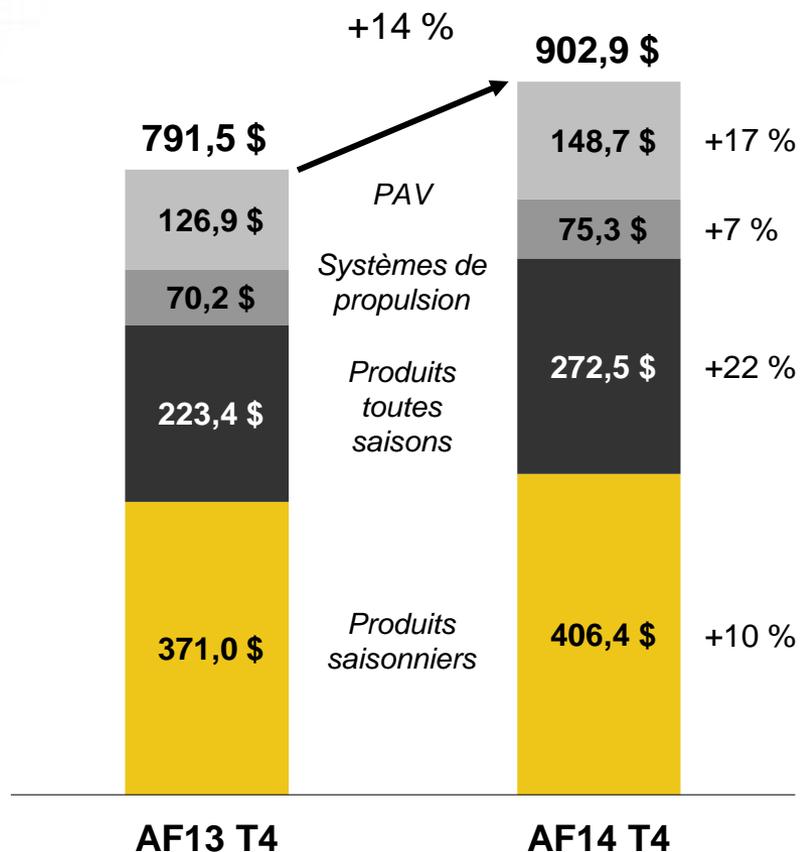
PASSION & INNOVATION

Faits saillants financiers – AF14 T4

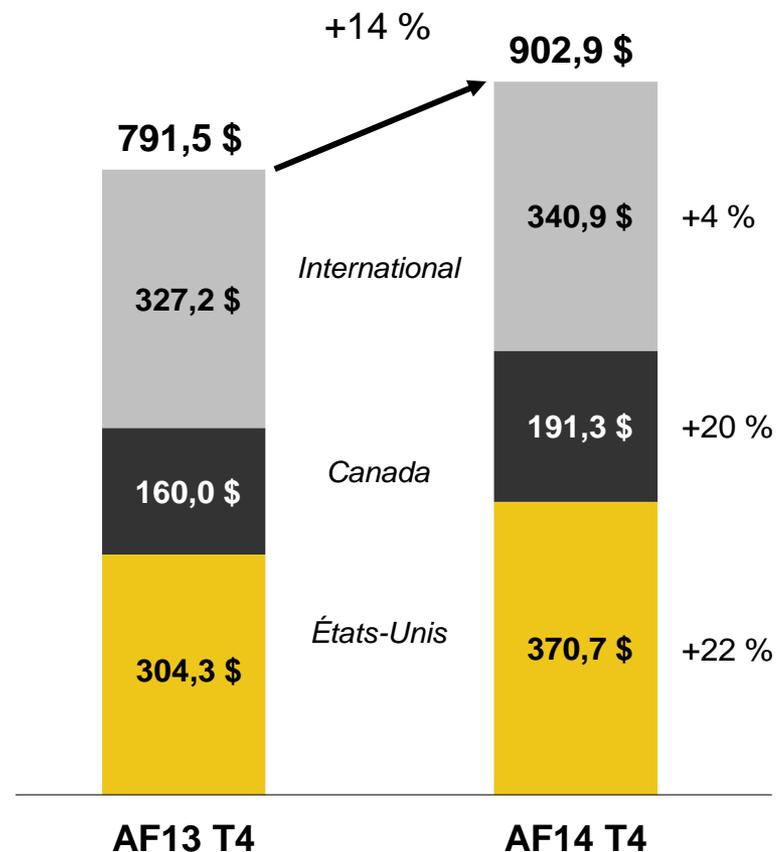
<i>M \$ CAN</i>	Comparaison des T4			Comparaison des 12 premiers mois		
	AF14	AF13	Écart	AF14	AF13	Écart
Revenus totaux	902,9 \$	791,5 \$	111,4 \$	3 194,1 \$	2 896,2 \$¹	297,9 \$
Croissance	14,1 %			10,3 %		
Marge brute	223,2 \$	198,5 \$	24,7 \$	807,7 \$	737,7 \$	70,0 \$
En pourcentage des revenus	24,7 %	25,1 %		25,3 %	25,5 %	
Bénéfice d'exploitation	78,2 \$	71,1 \$	7,1 \$	295,1 \$	219,7 \$	75,4 \$
En pourcentage des revenus	8,7 %	9,0 %		9,2 %	7,6 %	
BAIIA normalisé	106,0 \$	87,8 \$	18,2 \$	380,2 \$	335,0 \$	45,2 \$
En pourcentage des revenus	11,7 %	11,1 %		11,9 %	11,6 %	
Résultat net normalisé	48,3 \$	36,5 \$	11,8 \$	168,3 \$	146,7 \$	21,6 \$
BPA	(0,05 \$)	0,35 \$	(0,40 \$)	0,53 \$	1,17 \$	(0,64 \$)
BPA normalisé	0,41 \$	0,36 \$	0,05 \$	1,50 \$	1,44 \$	0,06 \$

Revenus par catégorie de produits et par région – AF14 T4

Revenus par catégorie de produits (M \$ CAN)



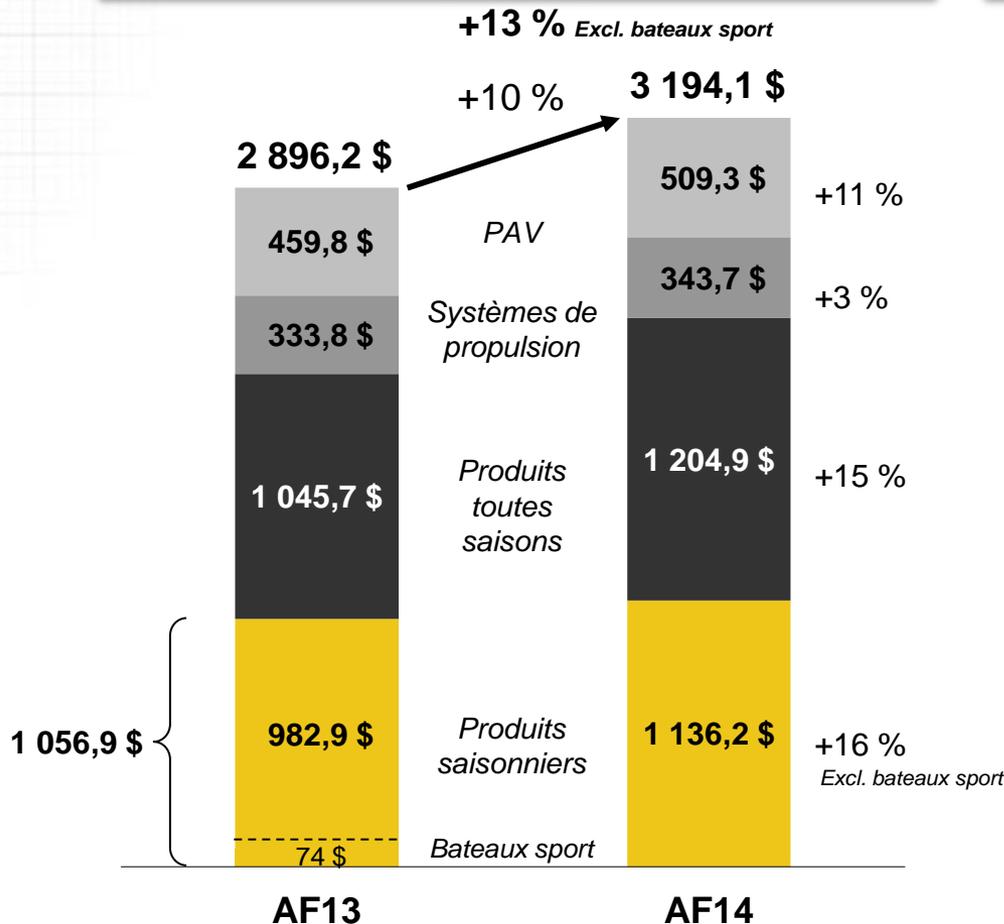
Revenus par région (M \$ CAN)



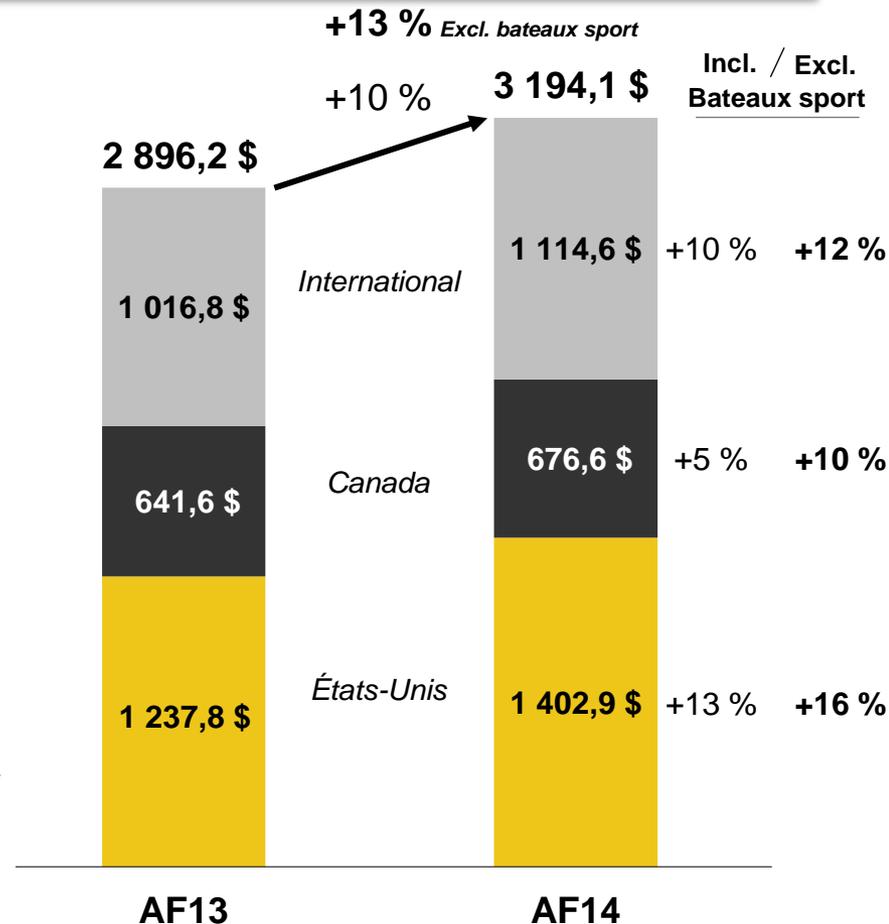
Croissance des revenus portée par les *produits toutes saisons* et les *produits saisonniers* dans la plupart des régions

Revenus par catégorie de produits et par région – AF14

Revenus par catégorie de produits (M \$ CAN)



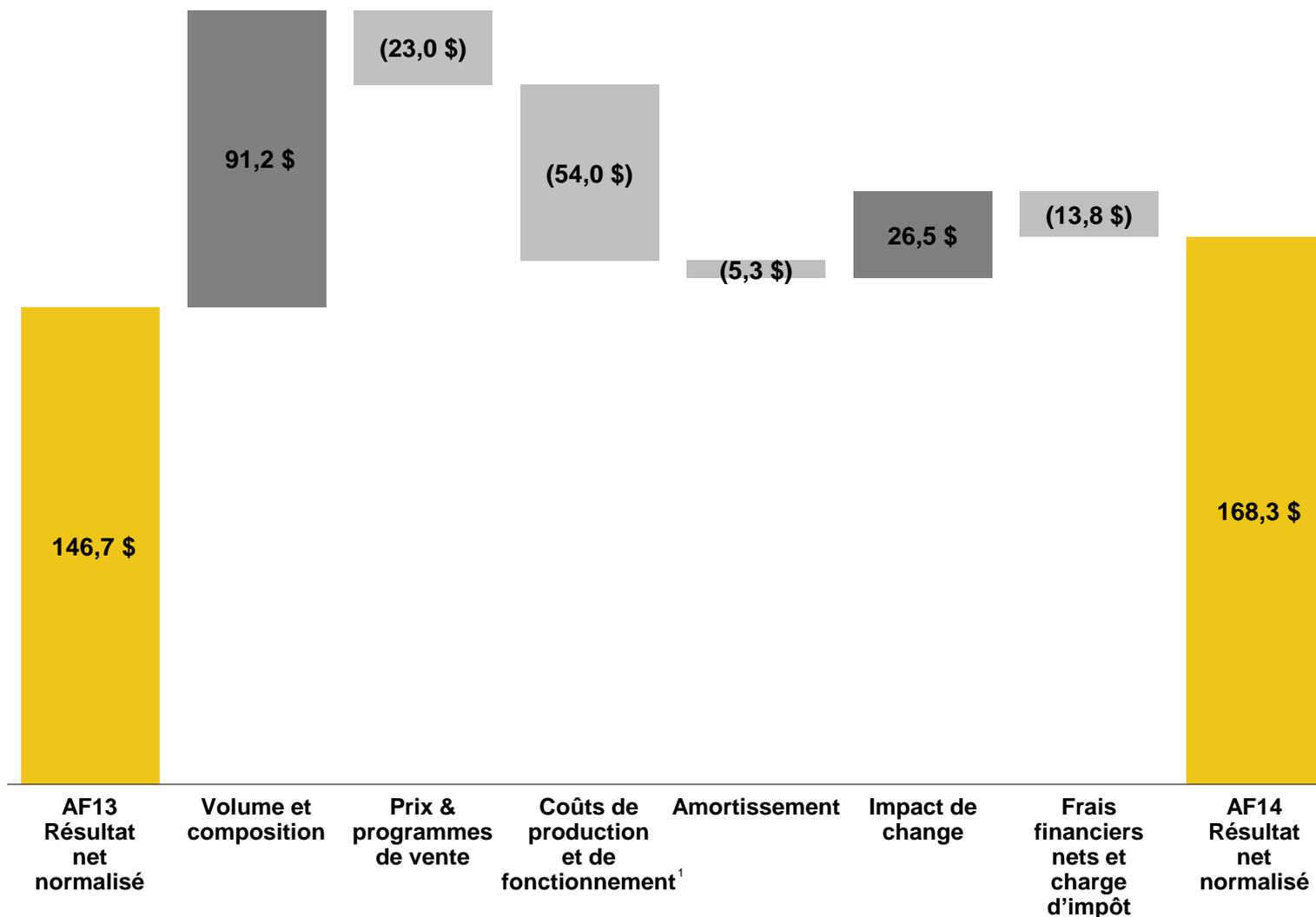
Revenus par région (M \$ CAN)



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

Réconciliation du résultat net normalisé

M \$ CAN



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

Position financière et trésorerie – AF14 T4

M \$ CAN	Au 31 janvier	Au 31 janvier	Écart
	2014	2013	
Trésorerie	75,4 \$	542,4 \$	(467,0 \$)
Fonds de roulement net	97,1	(26,7)	123,8
Facilités de crédit renouvelables	10,5	-	10,5
Dette à long terme*	889,9	1 054,6	(164,7)

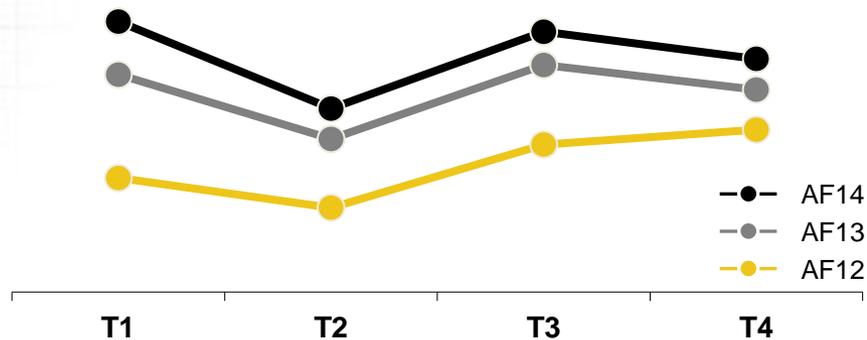
* BRP a remboursé un montant de 258 M \$ US sur sa dette à long terme à la suite de son appel public à l'épargne, clos en mai

M \$ CAN	Comparaison sur 12 mois		
	AF14	AF13	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(153,3 \$)	(154,8 \$)	1,5 \$
Flux de trésorerie libres	61,5	290,0	(228,5)

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



■ Les inventaires des concessionnaires étaient en hausse de 7 % à la fin du trimestre par rapport au T4 de l'AF13

■ Produits toutes saisons

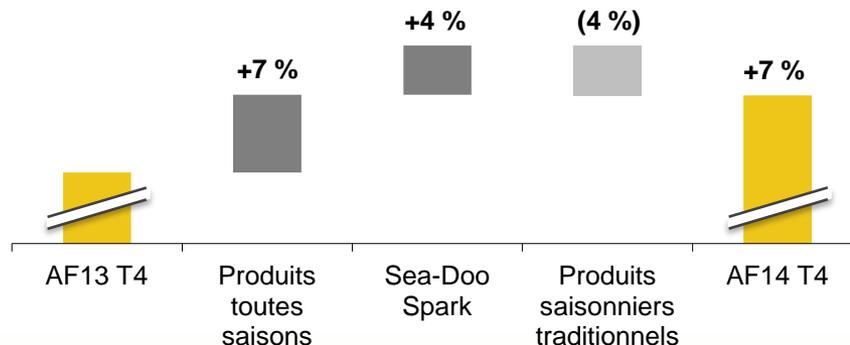
- Augmentation principalement attribuable à l'ajout de nouveaux modèles de VCC
- Hausse légèrement favorisée par une augmentation des inventaires de roadsters en raison d'une croissance saisonnière de l'industrie inférieure aux attentes

■ Produits saisonniers

- Inventaires de motoneiges très faibles
- Contrebalancement causé par une augmentation des inventaires de motomarines avec l'ajout de la nouvelle Sea-Doo Spark, en plus d'une croissance de l'industrie inférieure aux attentes la saison dernière

Croissance des inventaires des concessionnaires nord-américains (unités)

Excluant les moteurs hors-bord et les bateaux sport



Projections annuelles – AF15

Éléments financiers	AF15 projetée vs AF14
Revenus	
Produits saisonniers	Hausse de 5 à 10 %
Produits toutes saisons	Hausse de 12 à 15 %
Systèmes de propulsion	Hausse de 7 à 10 %
PAV	Hausse de 10 à 15 %
Revenus totaux de la compagnie	Hausse de 9 à 13 %
BAIIA normalisé	Hausse de 11 à 15 %
Taux d'imposition effectif ¹	26 à 27 %
Résultat net normalisé ²	Hausse de 10 à 17 %
Bénéfice normalisé par action - dilué	1,55 à 1,65 \$ (hausse de 10 à 17%) ³
Acquisitions d'immobilisations	165 à 175 M \$

¹ Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un bénéfice normalisé avant impôt

² Basé sur une charge d'amortissement de 116 M \$

³ L'augmentation de 10 à 17 % présume d'un nombre moyen pondéré constant d'actions diluées de 118,9 millions d'actions pour l'exercice financier 2015 et l'exercice financier 2014.

Perspectives financières pour le T1 de l'AF15

Revenus

Baisse prévue de 5 à 10 % par rapport au T1 de l'AF14

BAIIA normalisé

Baisse prévue d'environ 50 % par rapport au T1 de l'AF14

Les résultats AF15 T1 seront affectés par:

- Dépenses marginales prévues: transfert des activités de distribution des PAV à un fournisseur tiers, accélération de la production des coques, campagnes de marketing pour la Sea-Doo Spark et lancement de produits Evinrude
- Les problèmes de démarrage de la production des coques de motomarines retarderont au T2 certaines livraisons prévues au T1
- Instabilité politique et économique en Russie
- Impact d'un hiver plus long en Amérique du Nord sur les ventes des produits estivaux (principalement les *produits toutes saisons*)

BRP Inc.

Exercice financier 2014, T4



Conclusion



PASSION & INNOVATION

BRP Inc.
Exercice financier 2014, T4



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

Systèmes de propulsion

EVINRUDE
ROTAX



Moteurs hors-bord



Moteurs pour autres constructeurs

Éventail diversifié de produits ET marques réputées



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

