

**BRP INC.**  
**RAPPORT DE GESTION**  
**DU TRIMESTRE ET DE L'EXERCICE TERMINÉS LE 31 JANVIER 2014**

---

*Le présent rapport de gestion fournit de l'information sur la situation financière et les résultats d'exploitation de BRP inc. (la « Société » ou « BRP »), pour le quatrième trimestre et l'exercice terminé le 31 janvier 2014. Le présent rapport de gestion devrait être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014. Certaines informations contenues dans le présent rapport de gestion contiennent des déclarations prospectives assorties de risques et d'incertitudes. Les résultats réels pourraient différer de façon importante des énoncés prospectifs sous-jacents en raison de divers facteurs, y compris ceux décrits à la rubrique « Énoncés prospectifs » du présent rapport de gestion. Le présent rapport de gestion reflète l'information disponible à la Société au 27 mars 2014.*

### **Mode de présentation**

---

Les états financiers consolidés audités de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Tous les montants sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Toute référence dans ce rapport de gestion à l'« exercice 2014 », à l'« exercice 2013 » et à l'« exercice 2012 » de la Société s'entend des exercices terminés les 31 janvier 2014, 2013 et 2012, respectivement.

Le présent rapport de gestion a été approuvé par le conseil d'administration le 27 mars 2014 et se fonde sur les états financiers consolidés audités de la Société et les notes afférentes pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

La catégorie des produits saisonniers de la Société comprend des motoneiges, des motomarines et des bateaux sport (que la Société a cessé de fabriquer en septembre 2012). La catégorie des produits toutes saisons comprend des véhicules tout-terrain (appelés « VTT »), des véhicules côte à côte (appelés « VCC ») et des véhicules Spyder, tandis que la catégorie des systèmes de propulsion comprend des moteurs hors-bord et à jet par injection directe pour bateaux, ainsi que des moteurs de karts, de motocyclettes et d'avions récréatifs que la Société vend à de tierces parties. Les PAV de la Société comprennent les pièces, accessoires et vêtements et les autres services vendus à de tierces parties.

### **Énoncés prospectifs**

---

Le présent rapport de gestion 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 », « prévisions », « 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 risques décrits à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion.



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 le présent rapport de gestion sont faits en date des présentes 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 le présent rapport de gestion sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

---

## Mesures non définies par les IFRS

---

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non définies par les IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS, n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information additionnelle en complément des mesures définies par les IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Ainsi, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée ni en remplacement de l'analyse de l'information financière de la Société présentée en vertu des IFRS. La Société utilise des mesures non définies par les IFRS, y compris le BAIIA, le BAIIA normalisé, le résultat net normalisé, le bénéfice de base par action normalisé et le bénéfice dilué par action normalisé en vue de fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de la performance opérationnelle de la Société. La Société est d'avis que les mesures non définies par les IFRS constituent des mesures additionnelles importantes de la performance opérationnelle, car elles éliminent les éléments qui ont moins d'incidence sur la performance opérationnelle de la Société, ce qui fait donc ressortir les tendances de ses principales activités qui pourraient ne pas être apparentes autrement, lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières définies par les IFRS. La Société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non définies par les IFRS dans leur évaluation des émetteurs, dont une grande partie utilise des mesures semblables dans la présentation de leurs résultats. La direction utilise aussi des mesures non définies par les IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'évaluer la capacité de la Société à satisfaire ses besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses d'investissement et de fonds de roulement. Comme d'autres sociétés peuvent calculer différemment ces mesures non définies par les IFRS, ces paramètres ne sont pas comparables à des mesures désignées et présentées de façon semblable par d'autres sociétés. La Société invite le lecteur à se reporter à la rubrique « Principales données financières consolidées » du présent rapport de gestion pour connaître les définitions du BAIIA, du BAIIA normalisé et du résultat net normalisé présentés par la Société ainsi que les rapprochements entre ces éléments et les mesures définies par les IFRS les plus comparables.

---

## Aperçu général

---

BRP est un chef de file mondial dans les domaines de la conception, du développement, de la fabrication, de la distribution et de la commercialisation de véhicules récréatifs motorisés et de systèmes de propulsion. Le portefeuille de marques et de produits diversifiés de la Société comprend les motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx*, les motomarines *Sea-Doo*, les VTT, les VCC et les roadsters *Can-Am*, ainsi que les systèmes de propulsion comme les moteurs hors-bord *Evinrude* et les moteurs *Rotax* pour les bateaux à jet à injection directe, les karts, les motocyclettes et les avions récréatifs. La Société offre également des PAV liés à sa gamme de produits.

La Société emploie environ 7 100 personnes, principalement dans des centres de fabrication et de distribution situés au Canada, au Mexique, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande. La Société vend ses produits dans 105 pays. Les produits sont vendus directement par l'entremise d'un réseau d'environ 3 200 concessionnaires dans 20 pays, ainsi que par l'entremise d'un réseau d'environ 190 distributeurs desservant environ 950 concessionnaires additionnels.



Au cours de son histoire, la Société a fait la promotion d'un portefeuille de marques et de produits reconnus à l'échelle mondiale, qui sont devenus des chefs de file au sein du marché et ont permis d'établir la Société comme une marque de choix pour les vrais amateurs de sports motorisés. Les marques *Ski-Doo* et *Sea-Doo*, grâce à des décennies d'innovation et de conception continues, sont devenues des synonymes de motoneige et de motomarine. Au fil des années, la Société a tiré profit avec succès de sa position de chef de file au sein du marché et de sa réputation pour bâtir des marques établies comme *Can-Am*, *Evinrude*, *Rotax* et *Lynx*, également reconnues pour leur grande qualité et leur caractère innovateur.

#### ***Faits saillants du trimestre terminé le 31 janvier 2014***

La performance financière de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, par rapport au quatrième trimestre terminé le 31 janvier 2013, se résume comme suit :

- Les revenus se sont chiffrés à 902,9 millions de dollars, une augmentation de 111,4 millions de dollars, soit un niveau record pour un trimestre.
- La marge brute s'est chiffrée à 223,2 millions de dollars, ce qui représente 24,7 % des revenus, une augmentation de 24,7 millions de dollars.
- Le BAIIA normalisé s'est chiffré à 106,0 millions de dollars, ce qui représente 11,7 % des revenus, une augmentation de 18,2 millions de dollars.
- La perte nette s'est chiffrée à 6,3 millions de dollars, une diminution de 42,1 millions de dollars, ce qui a donné lieu à une perte de base par action de 0,05 \$, en baisse de 0,40 \$ par action. La diminution découle principalement d'une augmentation de 54,1 millions de dollars de la perte de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains.
- Le résultat net normalisé s'est chiffré à 48,3 millions de dollars, une augmentation de 11,8 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice de base par action normalisé de 0,41 \$, en hausse de 0,05 \$ par action.

#### ***Faits saillants de l'exercice terminé le 31 janvier 2014***

La performance financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014 par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2013 se résume comme suit :

- Les revenus se sont chiffrés à 3 194,1 millions de dollars, une augmentation de 297,9 millions de dollars, soit un niveau record pour un exercice.
- La marge brute s'est chiffrée à 807,7 millions de dollars, ce qui représente 25,3 % des revenus, une augmentation de 70,0 millions de dollars.
- Le BAIIA normalisé s'est chiffré à 380,2 millions de dollars, ce qui représente 11,9 % des revenus, une augmentation de 45,2 millions de dollars, soit un niveau record pour un exercice.
- Le résultat net s'est chiffré à 59,7 millions de dollars, une diminution de 59,5 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice de base par action de 0,53 \$, en baisse de 0,64 \$ par action. La diminution découle principalement d'une augmentation de 100,0 millions de dollars de la perte de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains.
- Le résultat net normalisé s'est chiffré à 168,3 millions de dollars, une augmentation de 21,6 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice de base par action normalisé de 1,50 \$, en hausse de 0,06 \$ par action.

De plus, au cours de l'exercice :

- La Société a réalisé un premier appel public à l'épargne visant ses actions à droit de vote subalterne en vertu d'un prospectus déposé auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada (le « PAPE »). La Société a réalisé un produit brut de 301,6 millions de dollars à l'émission de 14 millions d'actions à droit de vote subalterne. Les actions à droit de vote subalterne de la Société sont cotées à la Bourse de Toronto sous le symbole DOO.
- La Société a remboursé un montant de 258,0 millions de dollars américains sur sa facilité à terme de 1 050,0 millions de dollars américains et a modifié les conditions financières afférentes afin de réduire la charge d'intérêts. En outre, la Société a reporté l'échéance de ses facilités de crédit



- renouvelables de 350,0 millions de dollars (les « facilités de crédit renouvelables ») de mars 2016 à mai 2018 et a modifié les conditions financières afférentes afin de réduire la charge d'intérêts.
- La Société a continué à élargir sa gamme de véhicules côte à côte en lançant huit nouveaux modèles *Commander* et *Maverick*, dont des véhicules à quatre places.
  - La Société a inauguré son usine de fabrication de Querétaro, au Mexique, et y a entrepris la production de sa motomarine *Sea-Doo Spark*, qui a été lancée récemment.

## **Facteurs ayant une incidence sur le rendement de la Société**

---

### ***Revenus et coûts du programme de vente***

Les revenus de la Société sont principalement tirés de la vente aux concessionnaires et aux distributeurs des véhicules qu'elle fabrique, incluant les produits toutes saisons, les produits saisonniers, les systèmes de propulsion ainsi que les PAV connexes. Les revenus sont habituellement comptabilisés lorsque les produits sont expédiés aux concessionnaires ou aux distributeurs depuis les installations de la Société.

Afin de soutenir les activités de vente de gros de la Société et les activités de détail des concessionnaires et des distributeurs, la Société fournit divers programmes de vente consistant en des incitatifs monétaires et non monétaires. Les incitatifs monétaires se composent principalement de rabais sur des produits accordés aux concessionnaires, aux distributeurs et aux clients, d'une ristourne accordée aux concessionnaires et aux distributeurs, d'une période de couverture gratuite ou prolongée accordée en vertu de programmes de financement des stocks à l'intention des concessionnaires et des distributeurs et de programmes de financement au détail. Le coût de ces incitatifs monétaires est comptabilisé en réduction des revenus. Les incitatifs non monétaires se composent principalement de garanties prolongées ou de PAV gratuits. Le coût de ces offres non monétaires est comptabilisé au coût des ventes.

Le soutien fourni aux concessionnaires, aux distributeurs et aux clients tend à augmenter lorsque la conjoncture économique est difficile, lorsque les conditions du marché changent et exigent le lancement de nouveaux programmes ou de programmes plus agressifs, ou lorsque le niveau des stocks des concessionnaires et des distributeurs est trop élevé.

En vertu des ententes de financement des stocks des concessionnaires et distributeurs, la Société pourrait avoir à racheter des produits neufs inutilisés advenant certains manquements de la part de concessionnaires ou de distributeurs. Les coûts de reprise de possession ont tendance à être plus élevés lorsque les concessionnaires ou les distributeurs font face à des conditions de vente au détail difficiles persistantes et lorsque leur niveau de stocks est élevé. Au cours du dernier exercice et de l'exercice considéré, la Société n'a pas connu de retours importants à l'égard de ses produits dans le cours normal de ses activités ni pour ce qui est de la garantie de reprise de possession limitée qu'elle offre aux sociétés de financement en vertu des conventions de financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs. Se reporter à la rubrique intitulée « Arrangements hors bilan » du présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements sur les ententes de financement relatives aux stocks des concessionnaires et des distributeurs.

### ***Coût des matières***

Environ 70 % du coût des ventes de la Société se compose des matières utilisées lors du processus de fabrication. Par conséquent, la Société est exposée à la fluctuation du prix de certaines matières premières comme l'aluminium, l'acier, le plastique, les résines, l'acier inoxydable, le cuivre, le caoutchouc et certains métaux de terres rares. La Société est également exposée à la fluctuation des prix du carburant relativement à ses activités d'approvisionnement et de distribution. La Société ne couvre pas son exposition à la fluctuation du prix des matières premières et du carburant et, par conséquent, une hausse du prix des marchandises pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société dans l'éventualité où celle-ci serait incapable de transférer de telles hausses de coûts à ses concessionnaires, distributeurs ou clients.



### ***Coût au titre des garanties***

Les garanties sur les produits du fabricant offertes par la Société couvrent généralement des périodes allant de 6 mois à 3 ans pour la plupart des produits. Dans certaines circonstances, en vertu par exemple de certains programmes de vente, pour certains comptes commerciaux ou conformément à des règlements locaux, la Société offre des garanties prolongées. Au cours de la période de garantie, la Société doit rembourser aux concessionnaires et aux distributeurs la totalité du coût des réparations ou des remplacements effectués relativement aux produits (à savoir principalement les pièces ou accessoires fournis par la Société et les coûts de main-d'œuvre engagés par les concessionnaires ou les distributeurs). La Société vend également, dans le cours normal des activités, et donne, en vertu de certains programmes de vente, des garanties prolongées sur ses produits.

Dans le cadre de son processus de développement, la Société s'assure que chaque stade du développement d'un nouveau produit respectera des normes de qualité supérieure. Cette approche comprend la conception de spécifications détaillées des produits, l'évaluation de la qualité du réseau d'approvisionnement et des méthodes de fabrication, ainsi que des exigences de tests détaillés lors du stade de développement des produits. Des inspections de qualité, effectuées durant le processus de fabrication et une fois celui-ci terminé, assurent également la qualité des produits.

La Société inscrit une provision au titre des garanties lorsque les produits sont vendus. Bien que la direction soit d'avis que la Société, en fonction de l'information actuellement disponible, dispose de provisions suffisantes pour couvrir les réclamations futures au titre des garanties ou des garanties prolongées sur les produits vendus, les montants des réclamations futures pourraient différer de façon importante des provisions comptabilisées à l'état de la situation financière.

### ***Change***

Les revenus et les coûts des programmes de vente de la Société sont présentés en dollars canadiens, mais sont générés principalement en dollars américains, en dollars canadiens et en euros. Les revenus de la Société présentés en dollars canadiens sont exposés, dans une moindre mesure, aux fluctuations du dollar australien, du real brésilien, de la couronne suédoise et de la couronne norvégienne. Les coûts engagés par la Société sont principalement libellés en dollars canadiens, en dollars américains et en euros, et, dans une moindre mesure, en pesos mexicains. Par conséquent, les revenus, la marge brute et le bénéfice d'exploitation présentés en dollars canadiens sont exposés de façon importante aux fluctuations des taux de change, en particulier en ce qui a trait au dollar américain et à l'euro face au dollar canadien. Les installations de fabrication de la Société qui sont situées dans différents pays permettent d'atténuer son exposition face aux différentes devises.

La facilité de crédit à terme de 1 050,0 millions de dollars américains de la Société (la « facilité de crédit à terme », ou la « convention de crédit à terme ») est libellée en dollars américains, ce qui peut entraîner un gain ou une perte au résultat net de la Société lorsque le taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien à la clôture d'une période diffère de celui de l'ouverture de cette période. La charge d'intérêts de la Société sur la facilité de crédit à terme est également exposée aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien. La Société ne couvre pas cette exposition et, par conséquent, une hausse du dollar américain face au dollar canadien pourrait avoir une incidence défavorable sur le résultat net de la Société.

Pour plus de détails sur l'exposition de la Société aux fluctuations des taux de change, se reporter à la rubrique « Instruments financiers – Risque de change » du présent rapport de gestion.

### ***Frais financiers nets (frais financiers diminués des produits financiers)***

Les frais financiers nets sont principalement engagés relativement à la dette à long terme, au passif au titre des régimes de retraite à prestations déterminées et aux facilités de crédit renouvelables. Au 31 janvier 2014, la dette à long terme de la Société s'établissait à 889,9 millions de dollars, montant principalement composé de la facilité à terme, qui porte intérêt au taux LIBOR majoré de 3,00 %, selon un taux LIBOR minimum de 1,00 %. En raison des taux d'intérêt actuels et de la faible volatilité, et compte tenu du taux



LIBOR minimum greffé à la facilité à terme, la Société n'est pas exposée de façon importante à une hausse des taux d'intérêts à court terme.

### ***Impôt sur le résultat***

La Société est assujettie à l'impôt sur le résultat des juridictions, pays, états et provinces où elle exerce des activités. Le taux d'imposition prévu par la loi canadienne s'établissait à 26,9 % pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014. Cependant, le taux d'imposition effectif consolidé de la Société dépend de la répartition des profits ou de pertes avant impôt comptabilisées dans différentes juridictions fiscales, du gain ou de la perte de change comptabilisé au Canada relativement à la facilité à terme et de l'incidence des taux de change sur les filiales étrangères utilisant le dollar canadien comme monnaie fonctionnelle. La Société s'attend à payer des impôts dans toutes les juridictions où elle exerce des activités pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2015, exception faite du Canada et des États-Unis où elle prévoit utiliser ses attributs fiscaux pour compenser son bénéfice imposable.

### ***Caractère saisonnier***

Les revenus et le bénéfice d'exploitation de la Société subissent d'importantes fluctuations d'un trimestre à l'autre. En général, les ventes de gros de produits de la Société sont les plus élevées au cours de la période précédant immédiatement leur saison d'utilisation et au cours de cette saison. Cependant, la composition des produits vendus peut varier de façon importante dans le temps et en raison des variations de la demande saisonnière et géographique, de l'introduction de nouveaux modèles et produits et de l'échéancier de production de certains types de produits. Par conséquent, la Société pourrait être incapable de prévoir précisément ses revenus et son bénéfice d'exploitation trimestriels, et il est probable que ses résultats varieront de façon importante d'une période à l'autre.

### **Principales données financières consolidées**

---

Les principales données financières consolidées présentées ci-après pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013 sont tirées des états financiers consolidés audités et des notes afférentes publiés le 27 mars 2014. Les principales données financières consolidées présentées ci-après pour l'exercice terminé le 31 janvier 2012 ont été produites à partir des états financiers consolidés audités et des notes afférentes inclus dans le prospectus avec supplément – RFPV publié le 21 mai 2013. Les principales données financières trimestrielles consolidées présentées ci-après ont été produites à partir des états financiers annuels consolidés audités et des notes afférentes publiés le 27 mars 2014, et des états financiers consolidés non audités du troisième trimestre et des notes afférentes publiées le 11 décembre 2014. Tous ces documents peuvent être consultés sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).



## Données sur le résultat net

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2012
		(Retraité) <sup>2</sup>		(Retraité) <sup>2</sup>	
<b>Revenus par catégorie</b>					
Produits saisonniers	406,4 \$	371,0 \$	1 136,2 \$	1 056,9 \$	1 004,9 \$
Produits toutes saisons	272,5	223,4	1 204,9	1 045,7	889,0
Systèmes de propulsion	75,3	70,2	343,7	333,8	312,2
PAV	148,7	126,9	509,3	459,8	447,3
	902,9	791,5	3 194,1	2 896,2	2 653,4
Coût des ventes	679,7	593,0	2 386,4	2 158,5	2 001,0
<b>Marge brute</b>	223,2	198,5	807,7	737,7	652,4
<i>En pourcentage des revenus</i>	24,7 %	25,1 %	25,3 %	25,5 %	24,6 %
<b>Charges d'exploitation</b>					
Vente et marketing	55,4	55,3	230,7	228,3	218,4
Recherche et développement	41,4	34,3	144,9	128,2	129,4
Frais généraux et administratifs	36,4	35,7	143,8	127,5	124,3
Autres charges (revenus) d'exploitation	11,8	2,1	(6,8)	34,0	5,7
<b>Total des charges d'exploitation</b>	145,0	127,4	512,6	518,0	477,8
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	78,2	71,1	295,1	219,7	174,6
Frais financiers nets	15,1	16,8	62,0	60,7	50,7
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	52,9	(1,2)	96,4	(3,6)	1,8
Augmentation de la juste valeur des actions ordinaires	—	4,8	19,6	11,0	9,0
<b>Résultat avant impôt</b>	10,2	50,7	117,1	151,6	113,1
Charge d'impôt	16,5	14,9	57,4	32,4	29,6
<b>Résultat net (perte nette)</b>	(6,3) \$	35,8 \$	59,7 \$	119,2 \$	83,5 \$
Montant attribuable aux actionnaires	(6,2) \$	35,6 \$	59,9 \$	119,2 \$	83,8 \$
Montant attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(0,1)	0,2	(0,2)	—	(0,3)
<b>BAIIA<sup>1</sup></b>	106,0 \$	87,5 \$	370,6 \$	293,8 \$	260,7 \$
<b>BAIIA normalisé<sup>1</sup></b>	106,0 \$	87,8 \$	380,2 \$	335,0 \$	262,2 \$
<b>Résultat net normalisé<sup>1</sup></b>	48,3 \$	36,5 \$	168,3 \$	146,7 \$	88,5 \$

1. Pour consulter le rapprochement du résultat net et du BAIIA, du BAIIA normalisé et du résultat net normalisé, se reporter aux tableaux de rapprochement apparaissant subséquemment dans le présent rapport de gestion.

Le BAIIA, le BAIIA normalisé et le résultat net normalisé sont des mesures utilisées par la Société pour évaluer sa performance opérationnelle mais non définies par les IFRS. Le BAIIA s'entend du résultat net avant les frais financiers, les produits financiers, la charge d'impôt, la charge d'amortissement et (le gain) la perte de change sur la dette à long terme. Le BAIIA normalisé s'entend du résultat net avant les frais financiers, les produits financiers, la charge d'impôt, la charge d'amortissement, (le gain) la perte de change sur la dette à long terme, l'augmentation de la juste valeur des actions ordinaires et les éléments exceptionnels ou non récurrents. Le résultat net normalisé s'entend du résultat net avant (le gain) la perte de change sur la dette à long terme, l'augmentation de la juste valeur des actions ordinaires et les éléments exceptionnels ou non récurrents ajustés pour tenir compte de l'incidence fiscale sur ces éléments. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».

2. Retraité pour tenir compte de l'application des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, décrites à la note 2a) des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014.



### Données sur la situation financière

(en millions de dollars canadiens)	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2012
<b>Trésorerie</b>	<b>75,4 \$</b>	542,4 \$	26,9 \$
<b>Fonds de roulement net<sup>1</sup></b>	<b>97,1</b>	(26,7)	123,4
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>515,3</b>	448,4	388,7
<b>Total de l'actif</b>	<b>1 951,2</b>	2 215,4	1 552,4
<b>Facilités de crédit renouvelables</b>	<b>10,5</b>	—	62,7
<b>Total des passifs financiers non courants</b>	<b>915,7</b>	1 073,8	736,7
<b>Total du passif</b>	<b>1 992,0</b>	2 194,8	1 622,4
<b>Capitaux propres (déficit)</b>	<b>(40,8)</b>	20,6	(70,0)

1. Le fonds de roulement net se définit comme le total des actifs courants excluant la trésorerie, moins le total des passifs courants excluant la valeur comptable des facilités de crédit renouvelables, les actions ordinaires rachetables et la tranche à court terme de la dette à long terme.

### Autres données financières

(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2012
<b>Revenus par territoire<sup>1</sup></b>					
États-Unis	370,7 \$	304,3 \$	1 402,9 \$	1 237,8 \$	1 090,8 \$
Canada	191,3	160,0	676,6	641,6	553,6
International <sup>2</sup>	340,9	327,2	1 114,6	1 016,8	1 009,0
	<b>902,9 \$</b>	791,5 \$	<b>3 194,1 \$</b>	2 896,2 \$	2 653,4 \$
Nombre moyen pondéré d'actions – de base <sup>3</sup>	118 147 592	101 791 479	112 587 807	101 713 848	102 545 094
Nombre moyen pondéré d'actions – dilué <sup>3</sup>	118 916 437	102 908 839	113 406 206	102 853 978	103 399 175
Bénéfice (perte) par action – de base <sup>3</sup>	(0,05) \$	0,35 \$ <sup>5</sup>	0,53 \$	1,17 \$ <sup>5</sup>	0,82 \$
Bénéfice (perte) par action – dilué <sup>3</sup>	(0,05)	0,35 <sup>5</sup>	0,53	1,16 <sup>5</sup>	0,81
Bénéfice normalisé par action – de base <sup>3,4</sup>	0,41	0,36 <sup>5</sup>	1,50	1,44 <sup>5</sup>	0,87
Bénéfice normalisé par action – dilué <sup>3,4</sup>	0,41 \$	0,35 \$ <sup>5</sup>	1,49 \$	1,43 \$ <sup>5</sup>	0,86 \$

1. Pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2013, les produits tirés des activités liées aux bateaux sport ont respectivement totalisé néant et 29 millions de dollars aux États-Unis, néant et 24 millions de dollars au Canada ainsi que 3 millions de dollars et 21 millions de dollars pour l'International. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2012, les produits tirés des activités liées aux bateaux sport ont totalisé 39 millions de dollars aux États-Unis, 19 millions de dollars au Canada et 25 millions de dollars pour l'International.

2. « International » s'entend de tous les pays sauf les États-Unis et le Canada.

3. En tenant compte du regroupement d'actions, à raison de 3,765 pour une, réalisé le 29 mai 2013 conformément aux exigences des IFRS.

4. Le bénéfice normalisé par action – de base et le bénéfice normalisé par action – dilué sont respectivement calculés en divisant le résultat net normalisé par le nombre moyen pondéré d'actions – de base et le nombre moyen pondéré d'actions – dilué.

5. Retraité pour tenir compte de l'application des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, décrites à la note 2a) des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014.





## Tableaux de rapprochement

Le tableau suivant présente le rapprochement du résultat net et du BAIIA, du BAIIA normalisé et du résultat net normalisé.

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2014	31 janvier 2013	31 janvier 2012
		(Retraité) <sup>1</sup>		(Retraité) <sup>1</sup>	
<b>Résultat net (perte nette)</b>	<b>(6,3) \$</b>	35,8 \$	<b>59,7 \$</b>	119,2 \$	83,5 \$
Frais financiers	<b>15,6</b>	17,3	<b>64,5</b>	62,6	62,4
Produits financiers	<b>(0,5)</b>	(0,5)	<b>(2,5)</b>	(1,9)	(11,7)
Charge d'impôt	<b>16,5</b>	14,9	<b>57,4</b>	32,4	29,6
Amortissement	<b>27,8</b>	21,2	<b>95,1</b>	85,1	95,1
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	<b>52,9</b>	(1,2)	<b>96,4</b>	(3,6)	1,8
<b>BAIIA</b>	<b>106,0</b>	87,5	<b>370,6</b>	293,8	260,7
Augmentation de la juste valeur des actions ordinaires	—	4,8	<b>19,6</b>	11,0	9,0
Éléments exceptionnels ou non récurrents					
Coûts de restructuration (reprise) <sup>2</sup>	<b>(0,5)</b>	(0,8)	<b>(1,6)</b>	26,0	—
Charge de dépréciation (reprise d'une perte de valeur) <sup>3</sup>	—	(0,5)	<b>(0,3)</b>	7,1	—
Gain sur recouvrement d'assurance <sup>4</sup>	—	—	<b>(11,0)</b>	—	—
Autres éléments <sup>5</sup>	<b>0,5</b>	(3,2)	<b>2,9</b>	(2,9)	(7,5)
<b>BAIIA normalisé</b>	<b>106,0</b>	87,8	<b>380,2</b>	335,0	262,2
Amortissement ajusté <sup>6</sup>	<b>(26,1)</b>	(21,2)	<b>(93,4)</b>	(85,1)	(95,1)
Frais financiers	<b>(15,6)</b>	(17,3)	<b>(64,5)</b>	(62,6)	(62,4)
Produits financiers	<b>0,5</b>	0,5	<b>2,5</b>	1,9	11,7
Charge d'impôt ajustée	<b>(16,5)</b>	(13,3)	<b>(56,5)</b>	(42,5)	(27,9)
<b>Résultat net normalisé</b>	<b>48,3 \$</b>	36,5 \$	<b>168,3 \$</b>	146,7 \$	88,5 \$

1. Retraité pour tenir compte de l'application des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, décrites à la note 2a) des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014.

2. Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2014, la Société a révisé les estimations liées à la cessation de ses activités liées aux bateaux sport, et des montants respectifs de 0,5 million de dollars et de 1,6 million de dollars ont fait l'objet d'une reprise dans le résultat net au titre des coûts de restructuration comptabilisés au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2013, à la suite de la décision de la Société de cesser ses activités liées aux bateaux sport.

3. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, un montant de 0,3 million de dollars de la charge de dépréciation comptabilisée lors de l'exercice terminé le 31 janvier 2013, à la suite de sa décision de cesser ses activités liées aux bateaux sport, a fait l'objet d'une reprise par la Société.

4. Au cours de l'exercice 2014, la Société a comptabilisé un gain de 11,0 millions de dollars lié au recouvrement estimé d'assurance relativement aux immobilisations corporelles endommagées par l'explosion survenue au centre de recherche et de développement de la Société à Valcourt, Canada, au cours de l'exercice 2013.

5. Les autres éléments exceptionnels non récurrents comprennent les salaires au titre de la rétention du personnel qui se rapportent au transfert de l'assemblage des motomarines du Canada vers le Mexique et à la cession des activités de distribution des PAV à des fournisseurs de logistiques externes. Les salaires au titre de la rétention du personnel ont respectivement totalisé 0,6 million de dollars et 2,5 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014, comparativement à 0,6 million de dollars et 1,7 million de dollars pour le trimestre et l'exercice correspondants terminés le 31 janvier 2013. Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2014, les autres éléments exceptionnels non récurrents comprennent des montants respectifs de 0,4 million de dollars et de 0,9 million de dollars au titre des frais et charges liés aux deux opérations de reclassement de ses actions. Pour les trimestres et les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013, les autres éléments exceptionnels non récurrents comprennent des gains respectifs de 0,5 million de dollars et de 3,8 millions relativement à la fin du régime de retraite à prestations déterminées pour environ les deux tiers des salariés de la Société en Autriche. Au cours de l'exercice 2013, les autres éléments exceptionnels non récurrents comprennent également une reprise de 0,8 million de dollars touchant la provision constituée au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2011 relativement à la modification importante d'un rappel sécuritaire émis précédemment concernant le roadster. Au cours de l'exercice 2012, les autres éléments exceptionnels non récurrents comprennent un remboursement de 7,5 millions de dollars d'un fournisseur relativement à une charge exceptionnelle non récurrente comptabilisée pendant l'exercice 2011.

6. Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2014, la Société a comptabilisé une charge de dépréciation non récurrente de 1,7 million de dollars relativement aux actifs endommagés du centre de recherche et développement de la Société à Valcourt, au Canada, à la suite de l'explosion survenue au cours de l'exercice 2013.



## Résultats d'exploitation

---

### Analyse des résultats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014 par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2013.

#### Revenus

Les revenus ont augmenté de 111,4 millions de dollars, ou 14,1 %, pour atteindre 902,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 791,5 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation est principalement attribuable à la croissance des ventes de gros de produits toutes saisons, de produits saisonniers et de PAV connexes. L'augmentation des revenus comprend une fluctuation favorable de 53 millions de dollars des taux de change, essentiellement en raison de l'appréciation du dollar américain et de l'euro par rapport au dollar canadien.

À l'exclusion des activités liées aux bateaux sport, les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord ont augmenté de 12 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014 par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Au 31 janvier 2014, les stocks des concessionnaires nord-américains ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent par rapport au 31 janvier 2013, en raison de la croissance de la demande relative aux ventes au détail et à l'entrée dans un nouveau segment de marché des produits toutes saisons.

Les tendances importantes par catégorie s'établissaient comme suit :

#### Produits saisonniers

Les revenus tirés des produits saisonniers ont augmenté de 35,4 millions de dollars, ou 9,5 %, pour se chiffrer à 406,4 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 371,0 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la hausse du volume des ventes des motomarines, partiellement contrebalancée par la composition défavorable des produits suite au lancement de la nouvelle motomarine *Sea-Doo Spark*. La hausse des revenus comprend une fluctuation favorable des taux de change de 20 millions de dollars.

Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord, à l'exclusion du marché des bateaux sport, ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 10 à 20 pour cent comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2013.

#### Produits toutes saisons

Les revenus tirés de la catégorie des produits toutes saisons ont augmenté de 49,1 millions de dollars, ou 22,0 %, pour atteindre 272,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 223,4 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse des ventes de gros et à la composition favorable des VCC, surtout en raison de la gamme de produits élargie, grâce notamment aux modèles à deux et à quatre places *Can-Am Maverick*. La hausse des revenus comprend une fluctuation favorable des taux de change de 18 millions de dollars.

Les ventes au détail de produits toutes saisons en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant au bas de la tranche de 10 à 20 pour cent, comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2013.

#### Systèmes de propulsion

Les revenus tirés des systèmes de propulsion ont augmenté de 5,1 millions de dollars, ou 7,3 %, pour se chiffrer à 75,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 70,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable à une fluctuation favorable des taux de change de 7 millions de dollars.



## PAV

Les revenus tirés des PAV ont augmenté de 21,8 millions de dollars, ou 17,2 %, pour atteindre 148,7 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 126,9 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes découlant de la croissance dans les catégories des produits toutes saisons et des produits saisonniers. Cette hausse des revenus comprend une fluctuation favorable des taux de change de 8 millions de dollars.

Les tendances importantes par territoire s'établissaient comme suit :

### États-Unis

Les revenus enregistrés aux États-Unis ont augmenté de 66,4 millions de dollars, ou 21,8 %, pour s'établir à 370,7 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 304,3 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation découle de la hausse des ventes de gros de produits saisonniers, de produits toutes saisons et de PAV connexes, ainsi que d'une composition favorable des produits dans la catégorie des produits toutes saisons, partiellement contrebalancée par une composition défavorable des produits dans la catégorie des produits saisonniers. L'augmentation des revenus comprend une incidence favorable du taux de change de 28 millions de dollars en raison de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien. Les États-Unis représentaient respectivement 41,0 % et 38,5 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

### Canada

Les revenus enregistrés au Canada ont augmenté de 31,3 millions de dollars, ou 19,6 %, pour se chiffrer à 191,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 160,0 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation découle de la hausse des ventes de gros de produits saisonniers, de produits toutes saisons et de PAV connexes. Le Canada représentait respectivement 21,2 % et 20,2 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

### International

Les revenus enregistrés à l'International ont augmenté de 13,7 millions de dollars, ou 4,2 %, pour atteindre 340,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 327,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation découle principalement de l'incidence favorable des taux de change de 25 millions de dollars découlant de l'appréciation de l'euro par rapport au dollar canadien, partiellement contrebalancée par une composition défavorable des produits dans la catégorie des produits saisonniers. L'International représentait respectivement 37,8 % et 41,3 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

### *Marge brute*

La marge brute a augmenté de 24,7 millions de dollars, ou 12,4 %, pour se chiffrer à 223,2 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 198,5 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Le pourcentage de marge brute a diminué de 40 points de base pour atteindre 24,7 %, comparativement à 25,1 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2013. Cette diminution est principalement attribuable à une composition défavorable des produits, en particulier dans la catégorie des produits saisonniers, aux charges additionnelles liées au transfert de la fabrication des motomarines à l'usine de Querétaro, au Mexique, à des ajustements de coûts au titre des garanties et à la hausse des coûts liés aux programmes de ventes des produits toutes saisons. Cette diminution de la marge a été partiellement compensée par une fluctuation favorable des taux de change de 20 millions de dollars.

### *Charges d'exploitation*

Les charges d'exploitation ont augmenté de 17,6 millions de dollars, ou 13,8 %, pour se chiffrer à 145,0 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement au montant de 127,4 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2013. Cette hausse est principalement attribuable à l'incidence négative de 14 millions de dollars des taux de change et à l'augmentation des investissements dans des projets de recherche et de développement pour favoriser la croissance de la Société, partiellement contrebalancée par une baisse des dépenses de rémunération variable.



### *BAlIA normalisé*

Le BAlIA normalisé a augmenté de 18,2 millions de dollars, ou 20,7 %, pour atteindre 106,0 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 87,8 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2013. Cette augmentation découle principalement de la hausse des ventes de gros de produits saisonniers, de produits toutes saisons et de PAV connexes, ainsi que d'une fluctuation favorable des taux de change de 7 millions de dollars.

### *Frais financiers nets*

Les frais financiers nets ont diminué de 1,7 million de dollars, ou 10,1 %, pour atteindre 15,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 16,8 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2013. La diminution est principalement attribuable à l'amortissement accéléré, au cours de l'exercice 2013, des coûts de transaction au titre de la facilité à terme découlant de la modification et de la reformulation survenues le 30 janvier 2013.

### *Change*

Les principaux taux de change moyens ayant servi à convertir les revenus et les charges libellés en devises, sans tenir compte de l'incidence des programmes de couverture de la Société, s'établissaient comme suit pour les trimestres terminés les 31 janvier 2014 et 2013 :

	<b>31 janvier 2014</b>	<b>31 janvier 2013</b>
Dollar américain	1,0683 \$ CA/\$ US	0,9929 \$ CA/\$ US
Euro	1,4538 \$ CA/Euro	1,2988 \$ CA/Euro

Les principaux taux de change de clôture ayant servi à convertir les actifs et les passifs libellés en devises s'établissaient comme suit :

	<b>31 janvier 2014</b>	<b>31 janvier 2013</b>
Dollar américain	1,1119 \$ CA/\$ US	0,9992 \$ CA/\$ US
Euro	1,5011 \$ CA/Euro	1,3573 \$ CA/Euro

Les fluctuations des taux de change ont eu l'incidence suivante sur le bénéfice d'exploitation et sur le résultat avant impôt pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à la période correspondante terminée le 31 janvier 2013 :

(en millions de dollars canadiens)	<b>(Gain) perte de change</b>
	<b>Trimestre</b>
Marge brute	(20,3) \$
Charges d'exploitation	13,5
<b>Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation</b>	<b>(6,8)</b>
Dette à long terme	54,1
Frais financiers nets	0,7
<b>Incidence des fluctuations des taux de change sur le résultat avant impôt</b>	<b>48,0 \$</b>

### *Impôt sur le résultat*

La charge d'impôt a augmenté de 1,6 million de dollars, ou 10,7 %, pour atteindre 16,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 14,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du bénéfice d'exploitation. La charge d'impôt calculée en pourcentage du résultat avant impôt a augmenté par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2013, passant de 29,4 % à 161,8 %. Cette augmentation est principalement attribuable à la tranche non déductible et à l'avantage fiscal non comptabilisé lié à la perte de change sur la dette à long terme.

### *Résultat net (perte nette)*

Le résultat net a diminué de 42,1 millions de dollars, pour atteindre une perte nette de 6,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2014, comparativement à un résultat net de 35,8 millions de dollars pour le trimestre correspondant terminé le 31 janvier 2013. La diminution est principalement



attribuable à l'incidence défavorable de la fluctuation du taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains pour un montant de 54,1 millions de dollars.

### ***Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014***

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2013.

#### ***Revenus***

Les revenus ont augmenté de 297,9 millions de dollars, ou 10,3 %, pour atteindre 3 194,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 2 896,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. La croissance des revenus a été limitée par la cessation des activités liées aux bateaux sport, qui comptaient pour 74 millions de dollars de revenus pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Si l'on excluait la cessation des activités liées aux bateaux sport, les revenus auraient augmenté de 13,2 %, ou 371,9 millions de dollars. L'augmentation est attribuable à la hausse du volume des ventes et à un nombre plus élevé de produits toutes saisons vendus à des prix plus élevés, à la hausse des ventes de gros de produits saisonniers et à la hausse du volume des ventes des PAV connexes. L'augmentation des revenus comprend une fluctuation favorable de 114 millions de dollars des taux de change, essentiellement en raison de l'appréciation du dollar américain et de l'euro par rapport au dollar canadien.

À l'exclusion des activités liées aux bateaux sport, les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord ont augmenté de 11 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014 par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2013.

Les tendances importantes par catégorie s'établissaient comme suit :

#### **Produits saisonniers**

Les revenus tirés des produits saisonniers ont augmenté de 79,3 millions de dollars, ou 7,5 %, pour se chiffrer à 1 136,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 1 056,9 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation des revenus a été limitée par la cessation des activités liées aux bateaux sport, qui comptaient pour 74 millions de dollars de revenus pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Si l'on excluait la cessation des activités liées aux bateaux sport, les revenus auraient augmenté de 153,3 millions de dollars, ou 15,6 %. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse du volume des ventes de motoneiges découlant de l'accroissement des commandes pour les modèles 2014 en raison des bonnes conditions d'enneigement au cours de l'hiver 2012-2013, et à la hausse du volume des ventes de motomarines découlant du lancement du modèle *Sea-Doo Spark*. La hausse des revenus comprend aussi une fluctuation favorable des taux de change de 38 millions de dollars.

Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord, à l'exclusion du marché des bateaux sport, ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 10 à 20 pour cent, comparativement à l'exercice terminé le 31 janvier 2013.

#### **Produits toutes saisons**

Les revenus tirés de la catégorie des produits toutes saisons ont augmenté de 159,2 millions de dollars, ou 15,2 %, pour atteindre 1 204,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 1 045,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du nombre de VCC vendus à des prix plus élevés à l'échelle mondiale, favorisée principalement par le lancement de nouveaux modèles comme les véhicules *Can-Am Maverick*. La hausse des revenus comprend aussi une fluctuation favorable des taux de change de 42 millions de dollars.

Les ventes au détail de produits toutes saisons en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 10 à 20 pour cent, comparativement à l'exercice terminé le 31 janvier 2013.



### Systèmes de propulsion

Les revenus tirés des systèmes de propulsion ont augmenté de 9,9 millions de dollars, ou 3,0 %, pour se chiffrer à 343,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 333,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement attribuable à la fluctuation favorable de 17 millions de dollars des taux de change, partiellement contrebalancée par la baisse du volume des ventes de moteurs hors-bord.

### PAV

Les revenus tirés des PAV ont augmenté de 49,5 millions de dollars, ou 10,8 %, pour atteindre 509,3 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 459,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes découlant principalement de la croissance dans les catégories des produits toutes saisons et des produits saisonniers. La hausse des revenus comprend une fluctuation favorable des taux de change de 17 millions de dollars.

Les tendances importantes par territoire s'établissaient comme suit :

### États-Unis

Les revenus enregistrés aux États-Unis ont augmenté de 165,1 millions de dollars, ou 13,3 %, pour atteindre 1 402,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 1 237,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation des revenus a été limitée par la cessation des activités liées aux bateaux sport, qui comptaient pour 29 millions de dollars de revenus pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Si l'on excluait la cessation des activités liées aux bateaux sport, les revenus auraient augmenté de 16,1 %, ou 194,1 millions de dollars. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse des expéditions et à la demande accrue à l'égard des produits toutes saisons, des produits saisonniers et des PAV connexes, ainsi qu'à une composition favorable des produits dans la catégorie des produits toutes saisons, partiellement contrebalancée par une composition défavorable des produits dans la catégorie des produits saisonniers. L'augmentation des revenus comprend une incidence favorable du taux de change de 60 millions de dollars en raison de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien. Les États-Unis représentaient respectivement 43,9 % et 42,7 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

### Canada

Les revenus enregistrés au Canada ont augmenté de 35,0 millions de dollars, ou 5,5 %, pour se chiffrer à 676,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement au montant de 641,6 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. L'augmentation des revenus a été limitée par la cessation des activités liées aux bateaux sport, qui comptaient pour 24 millions de dollars de revenus pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Si l'on excluait la cessation des activités liées aux bateaux sport, les revenus auraient augmenté de 9,6 %, ou 59,0 millions de dollars. L'augmentation découle principalement de la hausse des expéditions et de la demande accrue à l'égard des produits saisonniers et des PAV connexes. Le Canada représentait respectivement 21,2 % et 22,2 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

### International

Les revenus enregistrés à l'International ont augmenté de 97,8 millions de dollars, ou 9,6 %, pour atteindre 1 114,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 1 016,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Les revenus ont été limités par la cessation des activités liées aux bateaux sport, qui comptaient pour 21 millions de dollars de revenus pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Si l'on excluait la cessation des activités liées aux bateaux sport, les revenus auraient augmenté de 11,9 %, ou 118,8 millions de dollars. Cette augmentation découle principalement de la hausse des volumes de ventes de produits toutes saisons, de produits saisonniers et de PAV connexes dans la plupart des régions, partiellement contrebalancée par une composition défavorable des produits dans la catégorie des produits saisonniers. L'augmentation des revenus comprend une incidence favorable des taux de change de 54 millions de dollars. L'International représentait respectivement 34,9 % et 35,1 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013.



### *Marge brute*

La marge brute a augmenté de 70,0 millions de dollars, ou 9,5 %, pour se chiffrer à 807,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 737,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2013. Le pourcentage de marge brute a diminué de 20 points de base pour atteindre 25,3 %, comparativement à 25,5 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. La diminution du pourcentage de marge brute est principalement attribuable à la hausse des coûts liés aux programmes de ventes de produits saisonniers et de produits toutes saisons, et aux charges additionnelles liées au transfert de la fabrication des motomarines à l'usine de Querétaro, au Mexique. La diminution de la marge a été partiellement compensée par une fluctuation favorable de 44 millions de dollars des taux de change.

### *Charges d'exploitation*

Les charges d'exploitation ont diminué de 5,4 millions de dollars, ou 1,0 %, pour s'établir à 512,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 518,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Si l'on exclut l'incidence des éléments exceptionnels non récurrents, les charges opérationnelles ont augmenté de 40,8 millions de dollars au cours de l'exercice 2014, par rapport à l'exercice 2013, principalement en raison de la hausse de la rémunération fondée sur des actions relativement au PAPE, et par l'augmentation des investissements dans des projets de recherche et de développement. Cette augmentation comprend l'incidence négative des taux de change de 17 millions de dollars.

### *BAIIA normalisé*

Le BAIIA normalisé a augmenté de 45,2 millions de dollars, ou 13,5 %, pour se chiffrer à 380,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 335,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du volume des ventes de produits toutes saisons et de produits saisonniers et à l'incidence favorable de 28 millions de dollars des taux de change, partiellement contrebalancée par l'augmentation des investissements dans des projets de recherche et de développement et la hausse des frais généraux et administratifs liés au PAPE.

### *Frais financiers nets*

Les frais financiers nets ont augmenté de 1,3 million de dollars, ou 2,1 %, pour atteindre 62,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 60,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse des charges d'intérêts sur la facilité à terme, en raison de la hausse des taux d'intérêt et du montant nominal dû, ainsi qu'à la hausse du solde exigible des facilités de crédit renouvelables. Toutefois, la Société a comptabilisé moins de charges d'intérêts sur l'aide gouvernementale remboursable à la suite du remboursement du solde exigible effectué au premier trimestre de l'exercice 2013.

### *Change*

Les principaux taux de change moyens ayant servi à convertir les revenus et les charges libellés en devises, sans tenir compte de l'incidence des programmes de couverture de la Société, s'établissaient comme suit pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013 :

	<b>31 janvier 2014</b>	<b>31 janvier 2013</b>
Dollar américain	1,0381 \$ CA/\$ US	0,9973 \$ CA/\$ US
Euro	1,3828 \$ CA/Euro	1,2862 \$ CA/Euro



Les fluctuations des taux de change ont eu l'incidence suivante sur le bénéfice d'exploitation et sur le résultat avant impôt pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à la période correspondante terminée le 31 janvier 2013 :

(en millions de dollars canadiens)	<b>(Gain) perte de change</b>
	<b>Exercice</b>
Marge brute	(44,1) \$
Charges d'exploitation	16,5
<b>Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation</b>	<b>(27,6)</b>
Dette à long terme	100,0
Frais financiers nets	1,5
<b>Incidence des fluctuations des taux de change sur le résultat avant impôt</b>	<b>73,9 \$</b>

*Impôt sur le résultat*

La charge d'impôt a augmenté de 25,0 millions de dollars, ou 77,2 %, pour s'établir à 57,4 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement au montant de 32,4 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. L'augmentation est principalement imputable à la hausse du bénéfice d'exploitation. La charge d'impôt calculée en pourcentage du résultat avant impôt a augmenté par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2013, passant de 21,4 % à 49,0 %. L'augmentation est principalement attribuable à la tranche non déductible et à l'avantage fiscal non comptabilisé lié à la perte de change sur la dette à long terme.

*Résultat net*

Le résultat net a diminué de 59,5 millions de dollars, ou 49,9 %, pour atteindre 59,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 119,2 millions de dollars l'exercice terminé le 31 janvier 2013. La diminution est principalement attribuable à l'incidence défavorable de la fluctuation du taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains pour un montant de 100,0 millions de dollars.





### *Évaluation du rendement de la Société par rapport aux objectifs fixés*

Le 13 juin 2014, la Société a publié ses objectifs pour l'exercice se clôturant le 31 janvier 2014. Le 12 décembre 2013, ces objectifs ont été révisés afin d'ajuster le taux d'imposition effectif normalisé, le résultat net normalisé et le bénéfice de base normalisé par action. Le tableau suivant présente une comparaison du rendement déclaré de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014 par rapport à ses objectifs publiés et révisés pour cet exercice :

<b>Objectifs publiés et révisés au 13 juin 2014</b>	<b>Cible pour l'exercice 2014 (par rapport à l'exercice 2013)</b>	<b>Résultats de l'exercice 2014 (par rapport à l'exercice 2013)</b>		<b>Atteint</b>
Revenus	Hausse d'un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 1 % à 10 %	Hausse de 10,3 %	La hausse est supérieure à la cible fixée en raison de l'appréciation du dollar américain et de l'euro par rapport au dollar canadien	✓
BAIIA normalisé	Hausse d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 10 % à 20 %	Hausse de 13,5 %	Hausse conforme à la cible	✓
Taux d'imposition effectif normalisé	26 % - 27 % (révisée par rapport à la cible initiale de 28 % à 29 %)	25,1 %	Légèrement inférieure à la cible en raison d'une répartition différente des bénéfices par territoire	✓
Résultat net normalisé	Hausse d'un niveau de pourcentage se situant au milieu de la tranche de 10 % à 20 % (révisée par rapport à la hausse ciblée d'un niveau de pourcentage se situant au bas de la tranche de 10 % à 20 %)	Hausse de 14,7 %	Hausse conforme à la cible	✓
Bénéfice de base normalisé par action	Hausse jusqu'à un bénéfice de base normalisé par action de 1,49 \$ à 1,54 \$ (révisée par rapport à la cible de 1,45 \$ à 1,50 \$)	Hausse jusqu'à un bénéfice de base normalisé par action de 1,50 \$	Hausse conforme à la cible	✓
Dépenses d'investissement	Dépenses stables	153,3 M\$	Dépenses stables comparativement au montant de 154,8 M\$ pour l'exercice 2013	✓



## Sommaire des résultats consolidés trimestriels

(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2014	31 octobre 2013	31 juillet 2013	30 avril 2013	31 janvier 2013 <sup>1</sup>	31 octobre 2012 <sup>1</sup>	31 juillet 2012 <sup>1</sup>	30 avril 2012 <sup>1</sup>
	Exercice 2014	Exercice 2014	Exercice 2014	Exercice 2014	Exercice 2013	Exercice 2013	Exercice 2013	Exercice 2013
<b>Revenus par catégorie</b>								
Produits saisonniers	406,4 \$	382,5 \$	140,6 \$	206,7 \$	371,0 \$	276,2 \$	156,1 \$	253,6 \$
Produits toutes saisons	272,5	249,6	278,1	404,7	223,4	247,4	257,2	317,7
Systèmes de propulsion	75,3	89,6	85,9	92,9	70,2	82,0	88,5	93,1
PAV	148,7	144,3	116,3	100,0	126,9	128,3	106,3	98,3
<b>Revenus totaux</b>	<b>902,9</b>	<b>866,0</b>	<b>620,9</b>	<b>804,3</b>	<b>791,5</b>	<b>733,9</b>	<b>608,1</b>	<b>762,7</b>
<b>Marge brute</b>	<b>223,2</b>	<b>223,9</b>	<b>142,6</b>	<b>218,0</b>	<b>198,5</b>	<b>177,4</b>	<b>149,6</b>	<b>212,2</b>
<i>En pourcentage des revenus</i>	<i>24,7 %</i>	<i>25,9 %</i>	<i>23,0 %</i>	<i>27,1 %</i>	<i>25,1 %</i>	<i>24,2 %</i>	<i>24,6 %</i>	<i>27,8 %</i>
<b>Résultat net (perte nette)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>48,2</b>	<b>(7,9)</b>	<b>25,7</b>	<b>35,8</b>	<b>31,7</b>	<b>(2,9)</b>	<b>54,6</b>
<b>BAIIA</b>	<b>106,0</b>	<b>118,9</b>	<b>58,1</b>	<b>87,6</b>	<b>87,5</b>	<b>66,0</b>	<b>35,4</b>	<b>104,9</b>
<b>BAIIA normalisé</b>	<b>106,0</b>	<b>119,0</b>	<b>47,4</b>	<b>107,8</b>	<b>87,8</b>	<b>83,9</b>	<b>53,6</b>	<b>109,7</b>
<b>Résultat net normalisé</b>	<b>48,3</b>	<b>59,0</b>	<b>7,6</b>	<b>53,4</b>	<b>36,5</b>	<b>42,4</b>	<b>18,2</b>	<b>49,6</b>
<b>Bénéfice (perte) de base par action</b>	<b>(0,05)</b>	<b>0,41</b>	<b>(0,07)</b>	<b>0,25</b>	<b>0,35</b>	<b>0,31</b>	<b>(0,03)</b>	<b>0,54</b>
<b>Bénéfice (perte) dilué(e) par action</b>	<b>(0,05)</b>	<b>0,41</b>	<b>(0,07)</b>	<b>0,25</b>	<b>0,35</b>	<b>0,31</b>	<b>(0,03)</b>	<b>0,53</b>
<b>Bénéfice de base normalisé par action</b>	<b>0,41</b>	<b>0,50</b>	<b>0,07</b>	<b>0,52</b>	<b>0,36</b>	<b>0,42</b>	<b>0,18</b>	<b>0,49</b>
<b>Bénéfice dilué normalisé par action</b>	<b>0,41 \$</b>	<b>0,50 \$</b>	<b>0,07 \$</b>	<b>0,51 \$</b>	<b>0,35 \$</b>	<b>0,41 \$</b>	<b>0,18 \$</b>	<b>0,48 \$</b>

1. Les données de ces trimestres ont été retraitées afin de refléter l'application des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, comme il est expliqué à la note 2a) des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014.



## Tableau de rapprochement des résultats consolidés trimestriels

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2014	31 octobre 2013	31 juillet 2013	30 avril 2013	31 janvier 2013 <sup>1</sup>	31 octobre 2012 <sup>1</sup>	31 juillet 2012 <sup>1</sup>	30 avril 2012 <sup>1</sup>
	Exercice 2014	Exercice 2014	Exercice 2014	Exercice 2014	Exercice 2013	Exercice 2013	Exercice 2013	Exercice 2013
<b>Résultat net (perte nette)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>48,2</b>	<b>(7,9)</b>	<b>25,7</b>	<b>35,8</b>	<b>31,7</b>	<b>(2,9)</b>	<b>54,6</b>
Frais financiers	<b>15,6</b>	15,3	15,5	18,1	17,3	11,9	12,2	21,2
Produits financiers	<b>(0,5)</b>	(0,3)	(0,5)	(1,2)	(0,5)	(0,2)	(0,4)	(0,8)
Charge (économie d'impôt)	<b>16,5</b>	20,9	4,4	15,6	14,9	2,0	(5,1)	20,6
Amortissement (Gain) perte de change sur la dette à long terme	<b>27,8</b>	23,9	22,3	21,1	21,2	21,4	22,0	20,5
<b>BAIIA</b>	<b>106,0</b>	118,9	58,1	87,6	87,5	66,0	35,4	104,9
Augmentation de la juste valeur des actions ordinaires	—	—	—	19,6	4,8	—	1,4	4,8
Éléments exceptionnels et non récurrents								
Coûts de restructuration (reprise) <sup>2</sup>	<b>(0,5)</b>	(1,1)	—	—	(0,8)	17,1	9,7	—
Charge de dépréciation (reprise d'une perte de valeur) <sup>3</sup>	—	—	(0,3)	—	(0,5)	—	7,6	—
Gain sur recouvrement d'assurance <sup>4</sup>	—	—	(11,0)	—	—	—	—	—
Autres éléments <sup>5</sup>	<b>0,5</b>	1,2	0,6	0,6	(3,2)	0,8	(0,5)	—
<b>BAIIA normalisé</b>	<b>106,0</b>	119,0	47,4	107,8	87,8	83,9	53,6	109,7
Amortissement ajusté <sup>6</sup>	<b>(26,1)</b>	(23,9)	(22,3)	(21,1)	(21,2)	(21,4)	(22,0)	(20,5)
Frais financiers	<b>(15,6)</b>	(15,3)	(15,5)	(18,1)	(17,3)	(11,9)	(12,2)	(21,2)
Produits financiers	<b>0,5</b>	0,3	0,5	1,2	0,5	0,2	0,4	0,8
Charge d'impôt ajustée	<b>(16,5)</b>	(21,1)	(2,5)	(16,4)	(13,3)	(8,4)	(1,6)	(19,2)
<b>Résultat net normalisé</b>	<b>48,3</b>	<b>59,0</b>	<b>7,6</b>	<b>53,4</b>	<b>36,5</b>	<b>42,4</b>	<b>18,2</b>	<b>49,6</b>

1. Les données de ces trimestres ont été retraitées afin de refléter l'application des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, comme il est expliqué à la note 2a) des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014.

2. Au cours de l'exercice 2014, 1,6 million de dollars des 26,0 millions de dollars des coûts de restructuration comptabilisés par la Société au cours de l'exercice 2013 à la suite de sa décision de cesser ses activités liées aux bateaux sport, de transférer l'assemblage des motomarines du Canada vers le Mexique et de céder des activités de distribution des PAV à des fournisseurs logistiques externes a fait l'objet d'une reprise.

3. Pour l'exercice 2014, un montant de 0,3 million de dollars de la charge de dépréciation de 7,1 millions de dollars comptabilisée pour l'exercice 2013, à la suite de sa décision de cesser ses activités liées aux bateaux sport, a fait l'objet d'une reprise par la Société.

4. Pour l'exercice 2014, la Société a comptabilisé un gain de 11,0 millions de dollars lié au recouvrement estimé d'assurance relativement aux immobilisations corporelles endommagées par l'explosion survenue au centre de recherche et de développement de la Société à Valcourt, Canada, au cours de l'exercice 2013.

5. Les autres éléments comprennent les salaires au titre de la rétention du personnel de 2,5 millions de dollars pour l'exercice 2014 et de 1,7 million de dollars pour l'exercice 2013 qui se rapportent au transfert de l'assemblage des motomarines du Canada vers le Mexique et à la cession des activités de distribution des PAV à des fournisseurs logistiques externes. Au cours de l'exercice 2014, les autres éléments comprenaient également des frais et charges de 0,9 million de dollars relativement aux deux reclassements de ses actions. Au cours des exercices 2014 et 2013, la Société a comptabilisé des gains exceptionnels de 0,5 million et de 3,8 millions de dollars, respectivement, relativement à la fin du régime de retraite à prestations déterminées pour environ les deux tiers de ses salariés autrichiens.

6. Au cours de l'exercice 2014, la Société a comptabilisé une charge de dépréciation non récurrente de 1,7 million de dollars liée aux actifs endommagés du centre de recherche et développement de la Société à Valcourt, au Canada, à la suite de l'explosion survenue au cours de l'exercice 2013.



## Situation de trésorerie et sources de financement

### Situation de trésorerie

Les principales sources de trésorerie de la Société sont les soldes existants en espèces, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles et les emprunts disponibles en vertu des facilités de crédit renouvelables et de la facilité de crédit à terme.

La Société utilise principalement la trésorerie pour financer ses activités, ses besoins en matière de fonds de roulement et ses dépenses en immobilisations relatives au développement de produits et aux infrastructures. La variation des besoins en matière de fonds de roulement découle principalement du caractère saisonnier du calendrier de production et des expéditions de produits de la Société. Les besoins en matière de fonds de roulement atteignent habituellement leur niveau le plus élevé au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice.

Le tableau suivant résume les flux de trésorerie nets par activité pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013 :

(en millions de dollars canadiens)	Exercices terminés les	
	31 janvier 2014	31 janvier 2013
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	214,8 \$	444,8 \$
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(147,3)	(150,2)
Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux) activités de financement	(554,5)	221,6
Effet des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	20,0	(0,7)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie	(467,0)	515,5
Trésorerie au début de la période	542,4	26,9
Trésorerie à la fin de l'exercice	75,4 \$	542,4 \$

### Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation ont totalisé 214,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à 444,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. La diminution de 230,0 millions de dollars est principalement attribuable aux variations nettes du fonds de roulement de 278,6 millions de dollars. Cette diminution découlait essentiellement d'un niveau de fournisseurs à payer exceptionnellement faible à la fin de l'exercice 2012 en raison du paiement avancé de certaines factures dues à des fournisseurs, ce qui a eu une incidence favorable d'environ 179 millions de dollars sur le fonds de roulement net pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Cette diminution s'explique aussi par des dates de paiement différentes au titre des programmes de retenues des concessionnaires et par la hausse des créances clients et autres débiteurs se rapportant aux ventes de produits saisonniers qui ne sont pas financées par des fournisseurs externes de services financiers.

### Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 147,3 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, un niveau d'investissement similaire au montant de 150,2 millions de dollars enregistré au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2013.

### Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux) activités de financement

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement ont totalisé 554,5 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, comparativement à des flux de trésorerie nets provenant des activités de financement de 221,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2013. Cette augmentation de 776,1 millions de dollars des flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement est principalement attribuable aux distributions de 529,1 millions de dollars aux actionnaires de la Société et au remboursement de 267,5 millions de dollars sur la facilité à terme réalisé au cours de l'exercice 2014, comparativement à la modification et à la reformulation de la facilité à terme survenues au cours de l'exercice 2013, qui avaient généré une trésorerie additionnelle d'un montant de 375,5 millions de dollars. L'augmentation a été partiellement compensée par l'émission d'actions à droit de vote subalterne relativement au premier appel public à l'épargne pour un produit net de 277,4 millions de dollars.



### ***Obligations contractuelles***

Le tableau suivant résume les obligations contractuelles importantes de la Société au 31 janvier 2014, y compris ses engagements liés à des contrats de location.

(en millions de dollars canadiens)	<b>Moins de un an</b>	<b>De 1 an à 3 ans</b>	<b>De 4 à 5 ans</b>	<b>Plus de 5 ans</b>	<b>Montant total</b>
<b>Engagements</b>					
Contrats de location simple	21,5 \$	38,8 \$	31,3 \$	84,7 \$	176,3 \$
<b>Obligations financières</b>					
Fournisseurs et charges à payer	547,0	—	—	—	547,0
Dette à long terme (incluant les intérêts)	36,5	95,6	964,4	—	1 096,5
Instruments financiers dérivés	0,4	—	—	2,0	2,4
Autres passifs financiers (incluant les intérêts)	72,2	6,4	0,8	23,6	103,0
	656,1	102,0	965,2	25,6	1 748,9
<b>Total des obligations</b>	<b>677,6 \$</b>	<b>140,8 \$</b>	<b>996,5 \$</b>	<b>110,3 \$</b>	<b>1 925,2 \$</b>

La Société conclut des ententes d'achat avec des fournisseurs relativement à des matériaux utilisés dans la production. Ces ententes sont généralement conclues avant le début de la production et peuvent établir une quantité fixe ou variable de matériaux qui seront achetés. En raison de l'incertitude quant à la quantité et au prix des matériaux pouvant être achetés, la Société ne peut déterminer avec exactitude ses engagements relatifs à ces ententes d'achat.

La direction est d'avis que les activités opérationnelles et le financement disponible de la Société lui procureront des sources de liquidités suffisantes pour répondre à ses besoins à court et à long terme.

### ***Sources de financement***

#### ***Facilités de crédit renouvelables***

Au 31 janvier 2014, les facilités de crédit renouvelables mettaient à la disposition de la Société une somme totale de 350,0 millions de dollars jusqu'en mai 2018. Les facilités de crédit renouvelables sont assujetties à un calcul de la capacité d'emprunt correspondant à 75 % des créances clients et autres débiteurs et à 50 % des stocks. Les facilités de crédit renouvelables peuvent servir à financer les besoins du fonds de roulement et les dépenses d'investissement de la Société ou être employées à d'autres fins générales.

Au 31 janvier 2014, la Société avait prélevé un montant de 10,5 millions de dollars sur les facilités de crédit renouvelables, et les coûts d'emprunt s'établissaient comme suit :

- i) montants en dollars américains à l'un des taux suivants :
  - a) taux LIBOR majoré de 2,50 % par année,
  - b) taux de base américain majoré de 1,50 % par année, ou
  - c) taux préférentiel des États-Unis majoré de 1,50 % par année;
- ii) montants en dollars canadiens à l'un des taux suivants :
  - a) taux des acceptations bancaires majoré de 2,50 % par année, ou
  - b) taux préférentiel du Canada majoré de 1,50 % par année;
- iii) montants en euros au taux EURIBOR majoré de 2,50 % par année.

Pour les périodes ultérieures, les coûts d'emprunt pourraient augmenter jusqu'à concurrence de 1,25 % ou diminuer de 0,50 %, selon le ratio de levier financier de la Société, qui correspond au ratio de la dette nette de la filiale de BRP Bombardier Produits Récréatifs inc. sur ses flux de trésorerie consolidés.

En outre, la Société paie des commissions d'engagement de 0,45 % à 0,50 % par année sur le montant non prélevé des facilités de crédit renouvelables.



Dans certaines circonstances, la Société doit maintenir un ratio des charges fixes minimal pour avoir un plein accès à ses facilités de crédit renouvelables.

Au 31 janvier 2014, la Société avait émis des lettres de crédit pour un montant total de 8,3 millions de dollars en vertu des facilités de crédit renouvelables (8,1 millions de dollars au 31 janvier 2013). De plus, des lettres de crédit d'un montant de 0,3 million de dollars étaient en cours en vertu d'autres ententes au 31 janvier 2014 (un montant de 0,6 million de dollars au 31 janvier 2013).

#### *Facilité à terme*

Au 31 janvier 2014, la facilité à terme mettait à la disposition de la Société un montant de 792,0 millions de dollars américains, et la Société pouvait augmenter de 150,0 millions de dollars américains le montant pouvant être emprunté, sous réserve de certaines conditions. Les coûts d'emprunt en vertu de la facilité à terme s'établissaient comme suit au 31 janvier 2014 :

- i) au taux LIBOR majoré de 3,00 % par année, le taux LIBOR minimum étant de 1,00 %;
- ii) au taux de base américain majoré de 2,00 %; ou
- iii) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 2,00 %.

Conformément à la convention régissant la facilité à terme, les coûts d'emprunt correspondant au taux de base américain ou au taux préférentiel des États-Unis ne peuvent pas être inférieurs aux coûts d'emprunt correspondant au taux LIBOR.

Dans l'éventualité où Bombardier Produits Récréatifs inc. afficherait une situation de trésorerie excédentaire à la fin de l'exercice et que son ratio de levier financier atteindrait certains seuils, la Société pourrait être tenue de rembourser une tranche de la facilité à terme. Au 31 janvier 2014, la Société n'était pas assujettie aux exigences relatives au calcul de la trésorerie excédentaire, étant donné que le seuil du ratio de levier financier n'a pas été atteint. La facilité à terme comporte les déclarations et garanties habituelles à ce genre d'instrument, mais elle ne prévoit aucune clause restrictive relative au maintien de ratios financiers.

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, la Société a remboursé un montant de 258 millions de dollars américains (267,5 millions de dollars) sur la facilité à terme. Compte tenu de ce remboursement, la Société n'est plus tenue de rembourser chaque année un montant minimal de 1 % du montant initial de la facilité à terme jusqu'à l'échéance de cette dernière en janvier 2019. De plus, au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, la Société a modifié sa facilité à terme afin de réduire ses charges d'intérêts, ce qui a donné lieu à une diminution de 1 % du taux d'intérêt (diminution de 0,75 % du coût d'emprunt et baisse de 0,25 % du taux LIBOR minimum).

#### *Emprunts à terme autrichiens*

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, la Société a conclu une convention d'emprunt à terme assortie de taux d'intérêt favorables en vertu d'un programme du gouvernement autrichien. Ce programme soutient les projets de recherche et de développement en fonction des charges engagées par la Société en Autriche. L'emprunt à terme, dont le montant nominal s'élève à 7,5 millions d'euros (10,0 millions de dollars) porte intérêt au taux de 1,19 % jusqu'au 30 juin 2016, puis au taux de 2,19 % du 1<sup>er</sup> juillet 2016 à la date d'échéance, soit le 31 décembre 2018.

Après avoir pris en compte le nouvel emprunt contracté au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, les montants nominaux restants dus par la Société en vertu de ses sept emprunts à terme autrichiens s'élevaient à 27,7 millions d'euros au 31 janvier 2014. Au 31 janvier 2014, ces emprunts portent intérêt à des taux allant de 1,13 % à 2,05 % et viennent à échéance entre décembre 2014 et décembre 2018.



## Situation financière consolidée

Le tableau ci-après présente les principaux écarts observés dans la situation financière consolidée de la Société entre le 31 janvier 2013 et le 31 janvier 2014, ainsi que l'incidence de la fluctuation des taux de change sur ces écarts, l'écart net connexe (qui ne tient pas compte de l'incidence de la fluctuation des taux de change sur ces écarts) et les explications de l'écart net :

(en millions de dollars canadiens)	31 janvier 2014	31 janvier 2013	Écart	Incidence du taux de change	Écart net	Explications
Créances clients et autres débiteurs	266,6 \$	213,5 \$	53,1 \$	(17,6) \$	35,5 \$	S'explique principalement par l'augmentation des débiteurs liés aux produits saisonniers découlant de la hausse des ventes qui ne sont pas financées par des fournisseurs de services financiers externes.
Stocks	532,7	465,0	67,7	(39,8)	27,9	S'explique principalement par les augmentations des stocks de produits saisonniers en raison du transfert de la fabrication des motomarines à l'usine de Querétaro et de l'élargissement de la gamme de VCC.
Immobilisations corporelles	515,3	448,4	66,9	(21,8)	45,1	S'explique principalement par les investissements faits à l'usine de Querétaro et au centre de recherche et de développement de Valcourt.
Fournisseurs et charges à payer	547,0	523,3	23,7	(36,3)	(12,6)	Aucun écart significatif.
Dette à long terme, y compris la tranche à court terme	889,9	1 054,6	(164,7)	(100,2)	(264,9)	S'explique principalement par le remboursement de 258,0 millions de dollars américains sur la facilité à terme.
Obligations découlant des avantages sociaux futurs du personnel	203,0	235,9	(32,9)	(10,3)	(43,2)	S'explique principalement par l'augmentation d'environ 20 points de base du taux d'actualisation appliqué aux régimes de retraite à prestations déterminées au Canada et par l'augmentation de la juste valeur des actifs des régimes au Canada.



## Avantages postérieurs à l'emploi

La Société est le promoteur de régimes de retraite à cotisations déterminées couvrant la majorité de ses employés et de régimes de retraite non contributifs à prestations déterminées qui procurent des prestations de retraite et d'autres avantages postérieurs à l'emploi à certains de ses employés, principalement au Canada et en Autriche.

Au Canada, les régimes de retraite à prestations déterminées de la Société offrent surtout des prestations de retraite aux employés membres de la direction et des prestations d'assurance-vie et de soins de santé à des employés membres de la direction et certains autres employés admissibles. De plus, la Société a conservé l'obligation au titre des prestations déterminées relativement à certains employés actifs et d'anciens employés canadiens pour des services rendus avant 2005.

En Autriche, les régimes de retraite à prestations déterminées de la Société se résument à un régime d'indemnité de retraite à prestation forfaitaire et à un régime à prestations déterminées. Au cours des exercices 2014 et 2013, la Société a conclu des ententes avec environ les deux tiers de ses salariés autrichiens aux termes desquelles elle a mis fin à leur régime de retraite à prestations déterminées pour le remplacer par un régime de retraite à cotisations déterminées. Au 31 janvier 2014, la tranche résiduelle de 9,9 millions de dollars du passif lié à ces transactions et présenté dans les autres passifs financiers des états consolidés de la situation financière sera réglée au cours des cinq prochains exercices.

Le tableau suivant présente le sommaire de la valeur comptable des obligations découlant des avantages sociaux futurs du personnel des deux derniers exercices et le taux d'actualisation employé pour établir cette valeur comptable :

(en millions de dollars canadiens)	Aux					
	31 janvier 2014			31 janvier 2013		
	Au Canada	À l'étranger	Total	Au Canada	À l'étranger	Total
Obligations découlant des avantages sociaux futurs du personnel	99,4 \$	103,6 \$	203,0 \$	138,4 \$	97,5 \$	235,9 \$
Taux d'actualisation	4,60 %	3,41 %		4,40 %	3,40 %	
Hausse de la rémunération	3,00 %	3,00 %		3,50 %	3,50 %	
Longévité des participants	CPM-RPP 2014	AVOE 2008		UP 1994 génération- nelle	AVOE 2008	

Le passif de la Société lié aux obligations au titre des prestations déterminées dépend dans une large mesure des taux d'actualisation actuels et futurs en vigueur, des hausses futures de la rémunération et de la longévité des participants. Une augmentation ou une diminution de ces facteurs pourrait se traduire par une hausse ou une baisse importante des obligations découlant des avantages sociaux futurs et des cotisations en trésorerie futures du personnel. Le tableau qui suit présente l'incidence des modifications raisonnablement possibles des hypothèses relatives aux obligations découlant des avantages sociaux futurs du personnel au 31 janvier 2014, en supposant que toutes les autres hypothèses demeurent constantes :

Augmentation (diminution) des obligations découlant des avantages sociaux futurs du personnel	
<b>Taux d'actualisation</b>	
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	(30,3) \$
Incidence d'une diminution de 0,5 %	34,2
<b>Taux de croissance prévu de la rémunération</b>	
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	9,6 \$
Incidence d'une diminution de 0,5 %	(8,9)
<b>Longévité des participants</b>	
Incidence d'un prolongement de 1 an	7,2 \$
Incidence d'une diminution de 1 an	(7,1)





L'analyse de sensibilité présentée ci-dessus n'est pas forcément représentative de la variation possible des obligations découlant des avantages sociaux futurs du personnel, puisqu'il est peu probable que la modification d'une hypothèse n'ait pas d'incidence sur d'autres hypothèses, certaines d'entre elles pouvant être liées.

Conformément aux exigences en matière de financement minimal en vertu de la réglementation actuelle, la Société prévoit verser un montant de 22,6 millions de dollars pour l'ensemble des régimes de retraite à prestations déterminées pour l'exercice se clôturant le 31 janvier 2015.

La charge de retraite engagée par la Société au titre de ses régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées s'est respectivement établie à 47,8 millions de dollars et à 43,7 millions de dollars pour les exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013. De ces montants, 14,0 % et 14,6 % se rapportent au coût des services rendus au cours de l'exercice en vertu des régimes à prestations déterminées.

## Arrangements hors bilan

### *Arrangements financiers conclus avec les concessionnaires et les distributeurs*

La Société, la plupart de ses concessionnaires indépendants et certains de ses distributeurs indépendants sont parties à des ententes conclues avec des fournisseurs de services financiers externes. Ces ententes leur procurent le financement nécessaire à l'achat des produits de la Société et améliorent le fonds de roulement de la Société en permettant le recouvrement plus rapide des créances auprès des concessionnaires et des distributeurs. Environ les deux tiers des ventes de la Société sont effectuées aux termes de telles ententes. Les différentes parties susmentionnées ont conclu des ententes avec TCF Inventory Finance Inc. et Financement commercial TCF Canada, Inc. (collectivement, « TCF »), qui leur octroie des facilités de financement en Amérique du Nord et en Amérique latine, et avec GE Commercial Distribution Finance et GE Commercial Corporation (ensemble, le « Groupe GE »), qui leur accorde des facilités de financement en Europe, en Australie et en Nouvelle-Zélande. L'entente conclue entre la Société et TCF expire en 2019, tandis que les contrats conclus avec le Groupe GE peuvent être résiliés en tout temps, sous réserve d'une période de transition d'au plus un an.

Le montant du financement accordé aux concessionnaires et aux distributeurs indépendants de la Société a respectivement totalisé 603,0 millions de dollars et 2 183,5 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014, comparativement à 512,7 millions de dollars et 2 009,9 millions de dollars, respectivement, pour le trimestre et l'exercice correspondants terminés le 31 janvier 2013. Le solde exigible des concessionnaires et des distributeurs indépendants de la Société auprès des sociétés de financement externes se chiffrait respectivement à 997 millions de dollars et à 838 millions de dollars aux 31 janvier 2014 et 2013. La répartition du solde exigible par pays et par devise locale entre les concessionnaires indépendants et les distributeurs de la Société avec les sociétés de financement externes s'établit comme suit :

(en millions)	Devise	31 janvier 2014	31 janvier 2013
<b>Solde exigible aux dates indiquées</b>	<b>\$ CA</b>	<b>997 \$</b>	<b>838 \$</b>
États-Unis	\$ US	589	519
Canada	\$ CA	267	248
Europe	€	28	29
Australie et Nouvelle-Zélande	\$ AU	32	29
Amérique latine	\$ US	3	2

Les coûts engagés par la Société dans le cadre des ententes de financements des concessionnaires et des distributeurs ont totalisé 2,4 millions de dollars et 22,6 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014, respectivement, comparativement à 4,5 millions de dollars et 25,0 millions de dollars pour les périodes correspondantes terminées le 31 janvier 2013. Cette diminution est principalement attribuable à des ajustements de prix favorables.



En vertu des ententes de financement des concessionnaires et des distributeurs, la Société pourrait, dans l'éventualité d'une défaillance du concessionnaire ou du distributeur, être tenue d'acheter des sociétés de financement les produits neufs inutilisés à un prix équivalant au total du solde exigible du concessionnaire ou du distributeur par les sociétés de financement. En Amérique du Nord, l'obligation est limitée au montant le plus élevé entre 25,0 millions de dollars américains (27,8 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu de l'entente de financement, tandis qu'en Europe, l'obligation est limitée au montant le plus élevé entre 10,0 millions d'euros (15,0 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu de l'entente de financement. En Australie et en Nouvelle-Zélande, l'obligation d'achat de produits neufs inutilisés correspond au solde exigible du financement à la clôture des périodes. Il n'existe aucune obligation d'achat pour l'Amérique latine.

Le solde maximal du financement soumis à l'obligation d'achat par la Société de produits neufs et inutilisés était de 134 millions de dollars au 31 janvier 2014 (88 millions de dollars en Amérique du Nord, 15 millions de dollars en Europe et 31 millions de dollars en Australie et en Nouvelle-Zélande) et de 121 millions de dollars au 31 janvier 2013 (77 millions de dollars en Amérique du Nord, 14 millions de dollars en Europe et 30 millions de dollars en Australie et en Nouvelle-Zélande).

La Société n'a pas subi de pertes importantes par suite de saisies de produits neufs inutilisés par les sociétés de financement au cours des trimestres et des exercices terminés les 31 janvier 2014 et 2013.

### ***Conventions de financement offertes à des particuliers***

La Société a des relations contractuelles avec des sociétés de financement externes afin de faciliter l'octroi de crédit à des particuliers pour l'achat de ses produits en Amérique du Nord. Ces conventions permettent à la Société d'offrir, aux termes de certains programmes de vente, un taux d'intérêt privilégié aux particuliers pour une période définie. Au Canada, la Société a de telles conventions avec Services de financement TD et avec la Banque Nationale du Canada. Aux États-Unis, la Société a conclu une entente avec Sheffield Financial et a conclu une nouvelle entente avec Capital One au cours du trimestre terminé le 31 janvier 2014. Les obligations financières de la Société aux termes de ces contrats se limitent aux engagements qu'elle prend dans le cadre de certains programmes de vente.

## **Transactions entre apparentés**

---

### ***Transactions avec les principaux actionnaires ou leurs affiliés***

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, Bain Capital Luxembourg Investments S.à.r.l. (« Bain Capital ») et la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « CDPQ ») ont réalisé deux reclassements d'un total de 18 000 000 d'actions à droit de vote subalterne de la Société à un syndicat de preneurs fermes. Avant ces transactions, Bain Capital et la CDPQ ont converti un total de 18 000 000 d'actions à droit de vote multiple en un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne. La Société n'a reçu aucune partie du produit des reclassements. Conformément aux modalités de la convention de droits d'inscription conclue relativement à son premier appel public à l'épargne, la Société a engagé des frais et des charges d'environ 0,9 million de dollars dans le cadre de ces reclassements.

Aux termes de la convention de gestion relative à des services conclue avec les principaux actionnaires ou leurs affiliés, soit Beaudier Inc. et 4338618 Canada Inc. (collectivement, le « groupe Beaudier »), Bain Capital et la CDPQ, la Société verse des honoraires de gestion annuels totalisant 2,25 millions de dollars américains et rembourse certains coûts décaissés. L'ensemble de ces honoraires et coûts a représenté des charges respectives de 0,2 million de dollars et de 1,2 million de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014, comparativement à 0,5 million de dollars et à 2,4 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice correspondants terminés le 31 janvier 2013. Dans le cadre du premier appel public à l'épargne, la convention de gestion relative à des services a été modifiée afin d'éliminer l'obligation de la Société de payer les honoraires de gestion annuels de 2,25 millions de dollars américains, avec prise d'effet le 29 mai 2013.



La CDPQ participe également à la facilité à terme à hauteur de 67,0 millions de dollars (60,3 millions de dollars américains) et de 74,9 millions de dollars (75,0 millions de dollars américains) aux 31 janvier 2014 et 2013, respectivement. Ces transactions ont été conclues avec la CDPQ selon des modalités similaires à celles des autres prêteurs.

### *Transactions avec les principaux dirigeants*

Les principaux dirigeants de la Société, c'est-à-dire les employés ayant l'autorité et assumant la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de la Société, sont considérés comme des parties liées à la Société. Les principaux dirigeants de la Société sont les administrateurs et les hauts dirigeants énumérés dans la notice annuelle de la Société datée du 28 mars 2014 que l'on peut consulter sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

La Société a engagé les charges suivantes au titre des avantages des principaux dirigeants :

(en millions de dollars canadiens)	Exercices terminés les	
	31 janvier 2014	31 janvier 2013
Rémunération courante	10,5 \$	9,9 \$
Avantages postérieurs à l'emploi	1,3	1,0
Charge au titre de la rémunération à base d'actions	3,7	0,1
<b>Total</b>	<b>15,5 \$</b>	<b>11,0 \$</b>

### *Transactions avec Bombardier Inc., société liée au groupe Beaudier*

En vertu de la convention d'achat conclue en 2003 relativement à l'acquisition du secteur des produits récréatifs de Bombardier Inc., la Société doit à Bombardier Inc. des montants respectifs de 21,6 millions de dollars et de 21,3 millions de dollars aux 31 janvier 2014 et 2013. Les versements débiteront lorsque Bombardier Inc. commencera à effectuer des paiements d'impôt au Canada et/ou aux États-Unis. La Société ne s'attend pas à faire de paiements à Bombardier Inc. en lien avec cette obligation au cours de l'exercice se terminant le 31 janvier 2015.

## **Instruments financiers**

Les instruments financiers de la Société se répartissent en actifs financiers et en passifs financiers et sont évalués à la clôture de chaque période à leur juste valeur ou au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif, selon le classement établi conformément aux IFRS. De par leur nature, les actifs financiers sont exposés au risque de crédit, tandis que les passifs financiers sont exposés au risque de liquidité. En outre, les instruments financiers et les transactions de la Société pourraient être libellés en devises, ce qui donnerait lieu à un risque de change qui serait atténué au moyen d'instruments financiers dérivés. Dans une moindre mesure, la Société est exposée au risque d'intérêt lié à ses facilités de crédit renouvelables, à sa facilité à terme et à ses emprunts à terme autrichiens.

### *Risque de change*

Le résultat net, les actifs, les passifs et les flux de trésorerie figurant dans les états financiers consolidés audités de la Société qui sont libellés en dollars canadiens sont fortement exposés aux fluctuations des taux de change, essentiellement les taux de conversion du dollar américain et de l'euro en dollars canadiens.

Les entrées et les sorties de trésorerie de la Société se font principalement en dollars canadiens, en dollars américains et en euros. À l'aide de ses opérations commerciales, la Société tient généralement à compenser au fil des mois les entrées et les sorties de trésorerie libellées en dollars américains et en euros.

Dans le cas des devises que la Société ne parvient pas à compenser au moyen de ses opérations commerciales récurrentes, essentiellement pour le dollar australien, la couronne suédoise et la couronne norvégienne, la Société a recours à des contrats de change, conformément à sa politique de couverture. Suivant cette dernière, la Société couvre jusqu'à 50 % de l'exposition prévue dans ces devises au cours de la période budgétaire annuelle et augmente constamment la couverture jusqu'à ce qu'elle atteigne 80 % six



mois avant le moment où l'exposition se matérialise. La direction examine périodiquement la position de couverture pertinente et peut couvrir cette dernière à sa discrétion, à l'intérieur des paramètres autorisés définis dans la politique de couverture, jusqu'à concurrence du pourcentage maximal prévu. Les contrats sont comptabilisés selon le modèle de couverture des flux de trésorerie qui tient compte des ventes prévues qui seront très probablement effectuées dans les devises concernées, et les gains ou les pertes sur les instruments dérivés en question ne sont comptabilisés dans le résultat net que lorsque les ventes prévues se réalisent.

La Société ne couvre pas son exposition au real brésilien.

Enfin, pour gérer l'exposition découlant de la réévaluation à la clôture de la période des fournisseurs et charges à payer de même que des paiements au titre des programmes de retenues sur ventes libellés en dollars américains, la Société a recours à des contrats de change possédant les mêmes dates de début et d'échéance. Ces contrats sont comptabilisés dans le résultat net à la clôture de chaque période de façon que soient compensés les gains ou les pertes découlant de la réévaluation, au taux de fin de période, de ces instruments financiers libellés en devises.

Bien que la stratégie de couverture protège, dans une certaine mesure, le bénéfice d'exploitation de la Société contre d'importantes fluctuations des taux de change, il n'en demeure pas moins que le résultat net est très exposé aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain du fait de la dette à long terme libellée dans cette devise. Toutefois, le résultat net normalisé de la Société ne tient pas compte du gain (de la perte) de change sur la dette à long terme.

### ***Risque de liquidité***

La Société pourrait avoir de la difficulté à respecter les obligations liées à ses passifs financiers. Afin de gérer adéquatement son risque de liquidité, la Société surveille continuellement ses besoins en flux de trésorerie opérationnels, tout en tenant compte du caractère saisonnier des besoins de son fonds de roulement, de même que de la répartition de ses revenus et de ses charges. La Société estime que les flux de trésorerie dégagés par ses activités opérationnelles ajoutés à ses fonds en banque et aux fonds dont elle peut disposer aux termes de ses facilités de crédit lui assurent une souplesse financière suffisante et réduisent son risque de liquidité.

### ***Risque de crédit***

La Société pourrait être exposée, dans le cours normal de ses activités, à l'incapacité potentielle de ses concessionnaires, de ses distributeurs et de ses autres partenaires commerciaux à respecter leurs obligations contractuelles à l'égard des actifs financiers, en particulier sur les créances clients et quant aux montants garantis en vertu des ententes de financement conclues par les concessionnaires et les distributeurs avec TCF et le Groupe GE.

La Société estime que le risque de crédit associé à ses créances clients et à ses responsabilités limitées en vertu des ententes de financement conclues par les concessionnaires et les distributeurs avec TCF et le Groupe GE ne représente pas une importante concentration de risque en raison du grand nombre de concessionnaires, de distributeurs et d'autres partenaires commerciaux et de leur répartition dans de nombreuses régions. De plus, la Société atténue ce risque en exerçant ses activités par l'intermédiaire de ses propres canaux de distribution et en surveillant le crédit des concessionnaires et des distributeurs indépendants (en partenariat avec TCF et le Groupe GE dans le cas des concessionnaires et des distributeurs qui ont conclu des ententes de financement).

### ***Risque de taux d'intérêt***

La Société est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt surtout à cause du LIBOR, d'après lequel est calculé l'intérêt sur sa facilité à terme. Comme les taux d'intérêt sont faibles et peu volatils actuellement, en prenant en compte le taux minimum de 1,00 % pour le LIBOR sur la facilité à terme, la direction estime que la Société n'est pas exposée à un risque de taux d'intérêt significatif à court terme.



## Estimations comptables critiques

### *Estimations et jugements importants*

La préparation des états financiers consolidés conformément aux méthodes comptables de la Société exige de la direction qu'elle formule des jugements et des estimations qui peuvent avoir une incidence sur les montants des actifs et des passifs présentés ainsi que sur les montants connexes relatifs aux revenus et aux charges, aux autres éléments du résultat global et aux informations fournies.

Les meilleures estimations de la Société sont fondées sur les renseignements, les données et les faits connus à la date à laquelle elles sont formulées. La direction s'appuie sur son expérience et sur certains renseignements, sur la conjoncture économique et les tendances en général, ainsi que sur des hypothèses concernant les résultats futurs probables pour formuler les estimations. Ces estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réexaminées périodiquement, et les incidences de toute variation sont comptabilisées immédiatement. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations, et ces différences pourraient être considérables.

Le budget annuel de la Société et les révisions du budget opérationnel qu'elle réalise durant l'exercice (collectivement, le « Budget »), de même que le plan stratégique de la Société, comprennent des données fondamentales qui sont utilisées comme base pour établir certaines estimations importantes nécessaires à la préparation des états financiers consolidés audités. Chaque année, la direction prépare son budget opérationnel et son plan stratégique annuels selon un processus en fonction duquel un budget détaillé sur un an et un plan stratégique sur trois ans sont établis par chaque entité, puis consolidés.

Les flux de trésorerie et la rentabilité compris dans le Budget sont fondés sur les commandes actuelles et futures prévues, la conjoncture générale des marchés, les structures de coûts actuelles, les variations de coûts prévues et les ententes actuelles avec des tiers. La direction utilise des données du budget opérationnel annuel et des projections ou des hypothèses additionnelles pour calculer les résultats prévus en ce qui a trait au plan stratégique et aux périodes ultérieures.

Le Budget est approuvé par la haute direction et le conseil d'administration, tandis que le plan stratégique est approuvé par la haute direction et présenté au conseil d'administration. La direction assure ensuite le suivi du rendement par rapport au Budget. Des écarts importants entre le rendement réel et le rendement prévu constituent un indicateur clé du besoin d'évaluer si certaines des estimations utilisées pour la préparation de l'information financière devraient être révisées.

La direction doit s'appuyer sur des estimations aux fins de l'application des méthodes comptables de la Société, et elle est d'avis que les estimations les plus importantes sont les suivantes :

#### *Estimation de la valeur nette de réalisation des stocks*

La valeur nette de réalisation des matériaux et des travaux en cours est déterminée d'après la comparaison des éléments et de la valeur des stocks avec les besoins en matière de production, les caractéristiques actuelles et futures des produits, les coûts de production prévus à engager et la rentabilité prévue des produits finis, facteurs qui sont tous fondés sur le Budget. La valeur nette de réalisation des produits finis ainsi que des pièces et accessoires est déterminée d'après la comparaison des éléments et de la valeur des stocks avec les données inscrites au Budget en ce qui a trait aux prix de vente, aux programmes de vente et aux caractéristiques des nouveaux produits.

#### *Estimation de la durée de vie utile de l'outillage*

La durée de vie utile de l'outillage est estimée par gamme de produits d'après leur durée de vie prévue et la durée de vie prévue du produit qu'ils servent à fabriquer.

#### *Estimation de la dépréciation des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles*

La direction évalue la valeur d'utilité des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles principalement en ce qui a trait aux groupes des unités génératrices de trésorerie (les « UGT »), à l'aide d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie par gamme de produits, lors de l'établissement du Budget et du plan stratégique annuel. Des marques de commerce et un goodwill ont été comptabilisés relativement à l'acquisition du secteur de produits récréatifs de Bombardier Inc. par la Société en 2003. Au 31 janvier 2014, la totalité de la valeur comptable de 151,1 millions de dollars des



marques de commerce et une tranche de 114,7 millions de dollars de la valeur comptable de 116,0 millions de dollars du goodwill étaient liées à cette transaction.

*i) Tests de dépréciation des marques de commerce*

Aux fins des tests de dépréciation, les marques de commerce Ski-Doo<sup>MD</sup>, Sea-Doo<sup>MD</sup> et Evinrude<sup>MD</sup> sont affectées à leur UGT respective. La valeur comptable de 151,1 millions de dollars des marques de commerce se composait de montants de 63,5 millions de dollars, de 59,1 millions de dollars et de 28,5 millions de dollars, respectivement, au titre des marques *Ski-Doo*, *Sea-Doo* et *Evinrude*.

Valeur recouvrable

La Société établit séparément la valeur recouvrable de ces marques de commerce selon un calcul fondé sur leur valeur d'utilité, laquelle repose sur les flux de trésorerie projetés tirés du budget pour un exercice et du plan stratégique sur trois exercices de la Société, tout en incluant une valeur finale calculée en actualisant les données de l'exercice final à perpétuité. Ces données servent de fondement aux principales hypothèses servant au calcul de la valeur d'utilité et elles incluent les volumes de vente, les prix de vente, les coûts de production, les coûts de distribution et les charges d'exploitation, ainsi que les taux d'actualisation, et elles constituent les meilleures informations disponibles à la date des tests de dépréciation. Les flux de trésorerie futurs estimatifs ont été actualisés. La Société a procédé à une analyse de sensibilité des flux de trésorerie et du taux de croissance afin de confirmer que les marques de commerce testées n'avaient pas subi de dépréciation.

*ii) Tests de dépréciation du goodwill*

Aux fins des tests de dépréciation, le goodwill de 114,7 millions de dollars inscrit en 2003 a été affecté au groupe des UGT représentant l'ensemble des UGT liées aux gammes de produits.

Valeur recouvrable

La valeur recouvrable du groupe des UGT est établie selon un calcul fondé sur la valeur d'utilité, laquelle repose sur les flux de trésorerie projetés tirés du budget pour un exercice et du plan stratégique sur trois exercices de la Société, tout en incluant une valeur finale calculée en actualisant les données de l'exercice final à perpétuité. Ces données servent de fondement aux principales hypothèses servant au calcul de la valeur d'utilité et elles incluent les volumes de vente, les prix de vente, les coûts de production, les coûts de distribution et les charges d'exploitation, ainsi que les taux d'actualisation, et elles constituent les meilleures informations disponibles à la date des tests de dépréciation. Les flux de trésorerie futurs estimatifs ont été actualisés. La Société a procédé à une analyse de sensibilité des flux de trésorerie et du taux de croissance afin de confirmer que le goodwill testé n'avait pas subi de dépréciation.

*Estimation de la recouvrabilité des actifs d'impôt différé*

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés uniquement si la direction juge probable qu'ils seront réalisés selon le Budget annuel, le plan stratégique et des projections additionnelles permettant de calculer les résultats prévus pour des périodes ultérieures.

*Estimation des provisions au titre des garanties liées aux produits, des passifs liés à l'utilisation des produits, des programmes de vente et de la restructuration*

Le coût de la garantie est établi pour chaque produit et comptabilisé au moment de la vente en fonction de la meilleure estimation faite par la direction d'après les taux et les tendances historiques au titre des coûts. Les provisions relatives aux garanties sont ajustées lorsque la Société détecte un problème important et récurrent relatif à des produits vendus ou lorsqu'elle constate des écarts en matière de coûts et de tendances par suite de l'analyse des réclamations au titre des garanties.

La provision au titre des passifs liés à l'utilisation des produits à la fin de la période est calculée en fonction de la meilleure estimation de la direction en ce qui a trait aux montants nécessaires au règlement des réclamations existantes. De plus, la provision au titre des passifs liés à l'utilisation des produits à la fin de la période comprend les réclamations engagées, mais non présentées, d'après les coûts historiques moyens.

La provision liée aux programmes de vente est estimée selon les caractéristiques actuelles des programmes, les données historiques et les ventes au détail prévues pour chaque gamme de produits.



La provision au titre de la restructuration est initialement estimée en fonction des coûts estimés du plan de restructuration, selon les caractéristiques du plan approuvées par la direction. La provision au titre de la restructuration fait l'objet d'un examen à la fin de chaque période, de manière à tenir compte de toutes nouvelles informations concernant la réalisation du plan. Au besoin, la provision est ajustée.

#### *Estimation de la juste valeur des actions ordinaires rachetables en circulation avant le PAPE*

La juste valeur des actions ordinaires rachetables était fondée sur la moyenne obtenue selon deux méthodes d'évaluation des actions sous-jacentes, soit l'approche fondée sur les bénéfices et l'approche fondée sur le marché. L'approche fondée sur les bénéfices établit la juste valeur d'une société en fonction de la valeur actuelle des flux de trésorerie que la Société peut s'attendre à générer à l'avenir et elle était appliquée au moyen d'une analyse des flux de trésorerie actualisés reposant sur le Budget et le plan stratégique de la Société. Pour sa part, l'approche fondée sur le marché établit la juste valeur d'une société en fonction d'une comparaison avec des sociétés comparables exerçant ses activités dans des secteurs similaires et dont les titres se négocient à la Bourse. Les évaluations de la Société étaient validées par une société d'évaluation tierce engagée par la Société et elles servaient de fondement au calcul du passif au titre des actions ordinaires rachetables. Après la clôture du PAPE visant les actions à droit de vote subalterne, la Société n'a plus d'action ordinaire rachetable en circulation.

Du 30 avril 2013 au moment de leur échange dans le cadre du PAPE, la juste valeur des actions ordinaires rachetables correspondait au prix fixé dans le cadre du PAPE visant les actions à droit de vote subalterne de la Société, qui représentait le marché le plus avantageux pour ces actions à cette date.

#### *Estimation des taux d'actualisation utilisés pour évaluer les charges et le passif au titre des régimes à prestations déterminées*

Afin de déterminer les taux d'actualisation utilisés pour calculer les charges et le passif au titre des régimes à prestations déterminées, la direction consulte des cabinets d'actuaire externes pour que ceux-ci lui fournissent des taux d'actualisation utilisés couramment et applicables, qui sont fondés sur le rendement de placements à revenu fixe dans des sociétés de première qualité ayant des flux de trésorerie qui correspondent au versement prévu des prestations pour chaque régime à prestations déterminées. La direction se fonde sur ses connaissances et sur sa compréhension des facteurs économiques généraux pour tirer une conclusion sur l'exactitude des taux d'actualisation utilisés.

#### ***Jugements importants posés lors de l'application des méthodes comptables de la Société***

La direction doit poser certains jugements lors de l'application des méthodes comptables de la Société, particulièrement en ce qui a trait aux éléments suivants :

#### *Dépréciation des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles*

La Société a un niveau élevé d'intégration et d'interdépendance aux fins de ses activités de conception, de développement, de fabrication et de distribution. Les entrées de trésorerie générées par chaque gamme de produits nécessitent le recours à divers actifs de la Société, qui limitent les tests de dépréciation à effectuer pour un seul actif ou une seule UGT. Par conséquent, la direction effectue les tests de dépréciation en regroupant les UGT.

#### *Monnaie fonctionnelle*

La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale, mais ses activités de conception, de développement, de fabrication et de distribution sont assujetties à un niveau élevé d'intégration, et la direction doit exercer un jugement important pour déterminer la monnaie fonctionnelle de chaque entité à l'aide des facteurs énoncés dans IAS 21, *Effets des variations des cours des monnaies étrangères*. La direction a mis en œuvre une méthode comptable en vertu de laquelle la monnaie fonctionnelle de chaque entité est réputée être sa monnaie locale, à moins que l'évaluation des critères utilisés aux fins de l'évaluation de la monnaie fonctionnelle énoncés dans IAS 21 ne lui permette de déterminer qu'une autre monnaie constitue la monnaie fonctionnelle. Les critères énoncés dans IAS 21 qui sont applicables à chaque entité font l'objet d'un examen annuel, en fonction des transactions avec des tiers uniquement.



## Changements de méthodes comptables

### *Nouvelles normes et modifications adoptées ayant une incidence sur les états financiers consolidés*

#### *IAS 19, Avantages du personnel*

La Société a appliqué les modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014. Comme l'exigent les dispositions transitoires pertinentes, les chiffres comparatifs ont été retraités de manière rétrospective. Ces changements exigent notamment que la Société calcule la composante frais financiers liée aux régimes de retraite à prestations déterminées en appliquant le taux d'actualisation à l'obligation nette découlant des avantages sociaux futurs du personnel, plutôt qu'à sa composante relative à l'obligation au titre des prestations déterminées uniquement. Avant les modifications à IAS 19, les produits financiers des régimes capitalisés étaient présentés séparément du coût financier et étaient calculés en fonction du rendement prévu des actifs des régimes. De plus, la Société est désormais tenue de comptabiliser les frais de gestion d'actifs liés aux régimes de retraite dans les charges d'exploitation, tandis qu'avant les modifications à IAS 19, ces charges étaient prises en compte dans le calcul des produits financiers et des écarts actuariels au titre des régimes de retraite à prestations déterminées.

Le tableau ci-dessous présente l'incidence de l'adoption des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, sur le résultat net et les autres éléments du résultat global déclarés pour l'exercice courant et pour les périodes déclarées antérieurement.

#### Incidence sur le résultat net

	Exercices terminés les	
	31 janvier 2014	31 janvier 2013
Résultat net avant les modifications à IAS 19	62,4 \$	121,0 \$
Incidence des modifications à IAS 19		
Frais généraux et administratifs	(1,1)	(1,1)
Coût financier	7,8	8,6
Produits financiers	(10,4)	(9,9)
Économie d'impôt	1,0	0,6
Résultat net	59,7 \$	119,2 \$

#### Incidence sur les autres éléments du résultat global

	Exercices terminés les	
	31 janvier 2014	31 janvier 2013
Autres éléments du résultat global (de la perte globale) avant les modifications à IAS 19	59,8 \$	(30,5) \$
Incidence des modifications à IAS 19	2,7	1,8
Autres éléments du résultat (de la perte) global(e)	62,5 \$	(28,7) \$

#### Incidence sur le bénéfice de base par action

	Exercices terminés les	
	31 janvier 2014	31 janvier 2013
Bénéfice de base par action avant les modifications à IAS 19	0,56 \$	1,19 \$
Incidence des modifications à IAS 19	(0,03)	(0,02)
Bénéfice de base par action	0,53 \$	1,17 \$

L'adoption des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*, n'a eu aucune incidence sur le total du résultat global, la situation financière ou les flux de trésorerie de la Société présentés dans les états financiers consolidés annuels antérieurs.





#### *IFRS 12, Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*

IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*, est une nouvelle norme qui établit les obligations d'information liées à tous les types d'intérêts détenus dans d'autres entités, y compris les filiales, les partenariats, les entreprises associées et les entités structurées non consolidées. La Société a divulgué les informations requises et pertinentes à ses activités dans ses états financiers consolidés.

#### *IFRS 13, Évaluation de la juste valeur*

IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur*, définit la juste valeur, établit un cadre pour l'évaluation de la juste valeur et prévoit les informations à fournir requises sur les évaluations à la juste valeur. La Société a adopté cette norme de manière prospective pour l'exercice terminé le 31 janvier 2014, et cette adoption n'a eu aucune incidence sur ses résultats financiers. La Société présente les informations se rapportant à ses activités dans ses états financiers consolidés.

#### *IAS 1, Présentation des états financiers*

La Société a appliqué les modifications à IAS 1, *Présentation des états financiers*, au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014. Ces modifications exigent que la Société classe les autres éléments du résultat global en deux catégories distinctes, soit ceux qui seront reclassés ultérieurement au résultat net et ceux qui ne le seront pas. La Société a présenté ses états consolidés du résultat global conformément à cette nouvelle exigence.

### ***Normes et modifications adoptées n'ayant aucune incidence sur les états financiers consolidés***

#### *IFRS 10, États financiers consolidés*

IFRS 10, *États financiers consolidés*, remplace SIC-12, *Consolidation – Entités ad hoc*, et les exigences de consolidation présentées dans IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*. L'objectif d'IFRS 10 est de définir la notion de contrôle et d'établir le contrôle comme facteur permettant de déterminer le moment et la manière d'inclure une entité dans un jeu d'états financiers consolidés. L'adoption de cette nouvelle prise de position n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

#### *IFRS 11, Partenariats*

IFRS 11, *Partenariats*, remplace IAS 31, *Participation dans des coentreprises*, et SIC-13, *Entités contrôlées conjointement – Apports non monétaires par des coentrepreneurs*. IFRS 11 met l'accent sur les droits et obligations d'un partenariat plutôt que sur sa forme juridique, comme c'était le cas en vertu d'IAS 31. L'adoption de cette nouvelle prise de position n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

### **Modifications comptables futures**

---

En novembre 2009 et en octobre 2010, l'IASB a publié IFRS 9, *Instruments financiers*, qui constitue le premier volet d'un projet en trois phases de l'IASB visant à remplacer IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. La première phase définit la comptabilisation des instruments financiers et exige essentiellement que l'évaluation soit au coût amorti, soit à la juste valeur. La date de prise d'effet d'IFRS 9 pour la Société n'est pas encore connue, car l'IASB n'a pas encore fixé la date d'adoption obligatoire de cette norme.

En mai 2013, l'IASB a modifié IAS 36, *Dépréciation d'actifs*, afin de fournir des directives sur les informations à fournir sur la valeur recouvrable des actifs non financiers. Les modifications à IAS 36 doivent être appliquées rétrospectivement par la Société pour l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> février 2014. La Société évalue actuellement l'incidence de ces modifications sur la présentation de ses états financiers consolidés.

Avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> février 2014, la Société adoptera IAS 32, *Instruments financiers : Présentation*. Cette norme précise les exigences de compensation d'actifs financiers et de passifs financiers. La Société évalue actuellement l'incidence de ces modifications sur la présentation de ses états financiers consolidés.



L'IASB a publié d'autres modifications aux IFRS qui ne devraient pas avoir d'incidence importante pour la Société.

## **Contrôles et procédures**

---

### *Contrôles et procédures de communication de l'information*

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conçu ou ont fait concevoir sous leur supervision des contrôles et procédures de communication de l'information (tels qu'ils sont définis aux termes du Règlement 52-109) afin de fournir une assurance raisonnable que :

- l'information importante relative à la Société leur a été communiquée;
- l'information qui doit être présentée dans les documents que la Société dépose est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par les lois sur les valeurs mobilières.

Une évaluation de la conception et de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information a été effectuée sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. À la lumière de cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces au 31 janvier 2014.

### *Rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière*

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont également conçu, ou ont fait concevoir sous leur supervision, le contrôle interne à l'égard de l'information financière (tel qu'il est défini aux termes du Règlement 52-109) afin de fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Une évaluation de la conception et de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière a été effectuée sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. De par cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière était efficace au 31 janvier 2014. Dans le cadre de cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont utilisé le cadre de contrôle « Internal Control-Integrated Framework » publié en 1992 par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

Au cours du trimestre terminé le 31 janvier 2014, aucun changement apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière n'a eu d'incidence importante, ou est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière.

## **Dividendes déclarés avant le premier appel public à l'épargne**

---

Le 15 avril 2013, la Société a déclaré et versé un dividende de 0,84 \$ par action sur ses actions ordinaires de catégorie A, ses actions ordinaires de catégorie A.1 et ses actions ordinaires de catégorie B, ainsi qu'un dividende de 2,87 \$ par action sur ses actions ordinaires de catégorie super B, pour une contrepartie totale de 330,2 millions de dollars. Par conséquent, la Société a réduit le capital déclaré de la totalité de ses actions de 0,12 \$ par action, pour un montant total de 46,1 millions de dollars.

Le 30 avril 2013, la Société a déclaré et versé un dividende de 0,39 \$ par action sur la totalité de ses actions, pour un montant total de 152,8 millions de dollars.



## Politique de dividendes

---

La Société prévoit actuellement affecter ses bénéfices à l'expansion de son entreprise et à la diminution de ses dettes. La décision de verser des dividendes sur les actions de la Société appartient exclusivement au conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration ») et est tributaire, entre autres, des résultats d'exploitation, des surplus et des besoins de trésorerie courants et prévus, ainsi que de la situation financière, des restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans les ententes de financement (y compris les restrictions prévues par la convention de crédit à terme, la convention de crédit renouvelable ou d'autres conventions importantes), du contrôle de la solvabilité que le droit commercial impose à la Société et d'autres facteurs que le conseil d'administration pourrait juger pertinents.

## Facteurs de risque

---

Les risques et incertitudes décrits dans le présent rapport de gestion sont ceux qui paraissent importants à la Société à l'heure actuelle, mais ce ne sont pas les seuls auxquels elle fait face. Si les risques suivants, ou d'autres risques et incertitudes que la Société ignore ou juge sans importance pour le moment, se matérialisent ou gagnent en importance, les activités, les perspectives, la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société pourraient être gravement touchés, ce qui pourrait avoir un effet très préjudiciable sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

*Les conditions économiques qui ont une incidence sur les dépenses à la consommation pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

Les activités de la Société sont de nature cyclique et les consommateurs peuvent consacrer leur revenu discrétionnaire et leur temps libre à divers produits et activités récréatifs qui concurrencent ceux de la Société. Les résultats d'exploitation de la Société sont donc sensibles aux changements touchant la conjoncture économique, principalement en Amérique du Nord et en Europe, qui ont une incidence sur les dépenses des consommateurs, particulièrement les dépenses discrétionnaires. Un ralentissement de l'activité économique ou un changement dans les facteurs économiques ayant une incidence sur le revenu disponible des consommateurs, comme les niveaux de revenu personnel, la disponibilité du crédit à la consommation, le taux de chômage, la confiance des consommateurs, la conjoncture économique, des changements dans le marché immobilier, les marchés financiers, les taux d'imposition, les taux d'épargne, les taux d'intérêt ou le coût du carburant et de l'énergie, de même que les effets des catastrophes naturelles, des actes de terrorisme et d'autres événements semblables pourraient réduire les dépenses de consommation de façon générale ou les dépenses discrétionnaires, en particulier. Ces réductions pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La demande pour les produits de la Société a été grandement touchée par la faiblesse de l'économie et la volatilité accrue des marchés du monde entier. Une détérioration de la conjoncture économique qui diminuerait encore plus la confiance ou le revenu discrétionnaire des consommateurs pourrait réduire davantage les ventes de la Société et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. La Société ne peut prédire quand s'améliorera la situation économique à l'échelle mondiale ou dans certains marchés dans lesquels elle livre concurrence, ni dans quelle mesure elle s'améliorera, le cas échéant.

Des changements dans la conjoncture économique pourraient entraîner la détérioration du marché du crédit ou l'accroissement de sa volatilité, ce qui risquerait de nuire aux consommateurs qui ont recours au crédit pour financer leur achat de produits de la Société auprès de concessionnaires, avoir des effets négatifs sur la disponibilité d'accords de financement des stocks pour les concessionnaires et les distributeurs. Si le financement n'était pas offert aux consommateurs, aux concessionnaires ou aux distributeurs à des conditions acceptables, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir de graves contrecoups.



*Le fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société ou l'augmentation des restrictions sur l'accès ou l'utilisation de ces produits à certains endroits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

La demande pour les produits de la Société dépend en partie de leur degré d'acceptation sociale. Si le public s'inquiétait de l'incidence environnementale ou de la sécurité des produits de la Société, leur acceptation sociale pourrait diminuer. Certaines circonstances indépendantes de la volonté de la Société, comme une action sociale visant à réduire l'utilisation de combustibles fossiles, pourraient également nuire à la perception qu'ont les consommateurs de ses produits. Toute baisse de l'acceptation sociale des produits de la Société pourrait réduire leurs ventes et entraîner la modification des lois, règles et règlements de sorte que soit interdit l'accès de ces produits à certains endroits, comme des sentiers et des lacs, ou que soit restreinte leur utilisation ou la façon dont ils sont utilisés dans certaines régions ou à certains moments. En outre, bien que la Société ait mis en œuvre diverses initiatives visant à réduire ces risques, notamment par l'amélioration de l'empreinte environnementale et de la sécurité de ses produits, rien ne garantit que la perception des clients de la Société ne changera pas. L'attitude des consommateurs envers les produits de la Société et les activités dans le cadre desquelles ils sont utilisés touchent également la demande. L'incapacité de la Société à maintenir l'acceptation sociale de ses produits pourrait réduire sa capacité à conserver ses clients existants et à en attirer de nouveaux, ce qui pourrait avoir un effet très préjudiciable sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*La fluctuation des taux de change risque de faire baisser le chiffre d'affaires et les résultats nets déclarés.*

La Société déclare ses résultats financiers en dollars canadiens. Or, la majorité de ses ventes sont réalisées et la majorité de ses charges d'exploitation sont engagées en monnaies autres que le dollar canadien, notamment le dollar australien, le réal brésilien, l'euro, le peso mexicain, la couronne norvégienne, la couronne suédoise et le dollar américain. Si ces devises se dépréciaient par rapport au dollar canadien, les revenus de la Société libellés en devises diminueraient à leur conversion en dollars canadiens aux fins de présentation financière. À l'inverse, si ces devises s'appréciaient par rapport au dollar canadien, les charges d'exploitation de la Société augmenteraient lors de leur conversion en dollars canadiens aux fins de présentation financière. Même si ces risques sont parfois naturellement couverts du fait que les ventes et les charges d'exploitation de la Société sont libellées dans la même devise, les fluctuations des taux de change pourraient créer un écart entre les ventes de la Société et ses charges d'exploitation libellées dans une devise donnée, ce qui risquerait de nuire grandement aux activités, aux résultats d'exploitation et à la situation financière de la Société. Les fluctuations des taux de change pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur la position concurrentielle relative des produits de la Société sur les marchés où ils sont confrontés à la concurrence de fabricants qui sont moins touchés que la Société par de telles fluctuations.

De plus, la dette de la Société découlant de la convention de crédit à terme est libellée en dollars américains. Par conséquent, tout renforcement du dollar américain par rapport au dollar canadien ou toute réévaluation de la coupure de la convention de crédit à terme en dollars canadiens à la fin de chaque période de déclaration prévu par la convention de crédit à terme peut entraîner d'importantes fluctuations du résultat net, ce qui pourrait nuire considérablement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

Même si la Société gère activement son exposition aux fluctuations des taux de change en concluant de temps à autre des contrats de couverture de change, ces contrats couvrent des opérations libellées en devises et tout changement dans la juste valeur des contrats serait contrebalancé par un changement dans la valeur sous-jacente des opérations couvertes. De plus, la Société n'a pas conclu de contrat de couverture de change pour toutes les devises dans lesquelles elle fait affaire. Par conséquent, rien ne garantit que les éventuelles stratégies de couverture de la Société seront efficaces dans l'avenir ni que la Société sera en mesure de conclure des contrats de couverture de change à des conditions satisfaisantes.



*La Société est significativement endettée et s'attend à le demeurer. Rien ne garantit qu'elle pourra rembourser ses dettes lorsqu'elles viendront à échéance.*

La Société est significativement endettée et s'attend à le demeurer, notamment en raison des frais fixes substantiels que lui imposent la facilité à terme et les facilités de crédit renouvelables. De plus, des difficultés économiques ou d'autres facteurs touchant la Société pourraient l'amener à s'endetter encore davantage. Le niveau d'endettement actuel ou futur de la Société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Par exemple, il pourrait : (i) restreindre la Société dans sa capacité de réunir de nouveaux financements; (ii) forcer la Société à affecter une part substantielle des flux de trésorerie provenant de son exploitation au remboursement de sa dette ou de ses frais fixes, ce qui réduirait d'autant les fonds disponibles à d'autres fins; (iii) rendre la Société plus vulnérable à un ralentissement économique; (iv) atténuer la planification et la réactivité de la Société à l'égard de l'évolution de la conjoncture et du marché et, du même coup, de son caractère concurrentiel.

La capacité de la Société de s'acquitter de ses obligations de paiement sur sa dette dépendra, entre autres, du rendement de son exploitation futur et de sa capacité de refinancer sa dette, au besoin. De plus, comme la Société est appelée à souscrire des emprunts portant intérêt à des taux variables, toute hausse des taux d'intérêt risque d'augmenter d'autant ses charges d'intérêts. Rien ne garantit que la Société sera à même de tirer de ses activités suffisamment de liquidités pour assurer le service de sa dette et l'acquittement de ses autres obligations de financement. Chacun de ces facteurs est, dans une large mesure, lui-même dépendant de facteurs d'ordre notamment économique, financier, concurrentiel, réglementaire et opérationnel qui, pour une bonne part, échappent à la volonté de la Société.

*La Société utilise l'argent généré par ses activités d'exploitation pour financer son entreprise et mettre en œuvre sa stratégie de croissance et pourrait avoir besoin de plus de capital que celui auquel elle a accès.*

La Société se sert des flux de trésorerie nets générés par ses activités d'exploitation comme principale source de liquidités. Pour financer ses activités et mettre en œuvre sa stratégie de croissance, la Société devra continuer de générer suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, notamment pour payer les membres du personnel, investir davantage dans ses infrastructures et ses installations, investir dans la recherche et le développement et payer les frais accrus liés à son exploitation à titre de société ouverte. Si les activités d'exploitation de la Société ne produisent pas suffisamment de flux de trésorerie pour assurer son financement ou si elle ne peut se financer à l'aide de ses facilités de crédit, la Société pourrait être obligée de réunir du capital supplémentaire, au moyen de financements par emprunt ou par actions, pour financer ses activités ou mettre en œuvre sa stratégie de croissance. Les conditions des marchés du crédit (comme la disponibilité des financements et la fluctuation des taux d'intérêt) pourraient nuire à la capacité de la Société d'obtenir ce financement ou de l'obtenir à des conditions intéressantes. Les financements par emprunt que la Société pourrait réaliser risquent d'être dispendieux et de lui imposer des restrictions qui limitent ses activités et ses initiatives stratégiques, notamment des limites sur sa capacité à contracter des charges ou des dettes supplémentaires, à verser des dividendes, à racheter ses actions, à faire des placements et à réaliser une fusion, un regroupement ou une vente d'actifs. Les financements par actions pourraient avoir un effet dilutif ou potentiellement dilutif pour les actionnaires de la Société, et le prix auquel de nouveaux investisseurs seraient disposés à souscrire ses titres de participation pourrait être inférieur au cours de ses actions à droit de vote subalterne. Si de nouvelles sources de financement sont nécessaires, mais ne sont pas attrayantes, suffisantes ou accessibles, la Société pourrait devoir modifier son plan d'affaires ou sa stratégie de croissance en fonction du financement disponible, le cas échéant, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*Des conditions météorologiques défavorables pourraient réduire la demande et avoir un effet défavorable sur la vente et la production de certains des produits de la Société.*

Les conditions météorologiques défavorables ont une incidence négative sur les ventes des produits de la Société. Des conditions météorologiques défavorables dans une région donnée pourraient gravement peser sur les ventes des produits de la Société dans cette région. Plus particulièrement, le manque de neige



au cours de l'hiver pourrait grandement nuire aux ventes de motoneiges, alors qu'une forte quantité de pluie avant et pendant le printemps et l'été pourrait grandement faire du tort aux ventes de véhicules tout-terrain, de roadsters, de motomarines et de systèmes de propulsion marins. Si les conditions météorologiques défavorables étaient amplifiées, notamment par le changement du climat mondial, les ventes de la Société pourraient en souffrir davantage qu'auparavant. Rien ne garantit que des conditions météorologiques défavorables n'aient pas d'incidence sur les ventes des produits de la Société, incidence qui risquerait d'avoir un effet préjudiciable sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

*Les ventes et les résultats d'exploitation de la Société fluctuent d'un trimestre à l'autre et d'un exercice à l'autre étant donné qu'ils sont influencés, entre autres, par la nature saisonnière des activités de la Société.*

Les revenus et les résultats d'exploitation de la Société fluctuent significativement d'un trimestre à l'autre et d'un exercice à l'autre. En général, les ventes au détail des produits de la Société sont les plus élevées au cours de la période précédant immédiatement leur saison d'utilisation et au cours de la saison en question. Par exemple, les ventes au détail de motoneiges seront plus élevées en automne et en hiver, tandis que les ventes au détail de motomarines seront plus élevées au printemps et en été. En règle générale, les revenus du deuxième trimestre ont été inférieurs à ceux des autres trimestres. Toutefois, la composition des produits vendus peut parfois varier grandement lorsque la demande, le lancement de nouveaux produits et modèles et le calendrier de production pour certains types de produits évoluent au cours d'une saison donnée ou dans une région donnée. En outre, les concessionnaires et les distributeurs de la Société peuvent modifier les commandes, le calendrier de livraison ou les produits commandés. La Société peut également prendre la décision stratégique de livrer et de facturer des produits à certaines dates afin de réduire les coûts ou d'améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. Par conséquent, la Société n'est pas nécessairement en mesure de prédire avec précision ses ventes trimestrielles, et ses résultats d'exploitation sont susceptibles de fluctuer de façon significative d'une période à l'autre. En outre, la Société doit supporter des frais supplémentaires considérables au cours de la période précédant le lancement de nouveaux produits, ce qui pourrait faire fluctuer de façon importante ses résultats d'exploitation d'une période à l'autre. Ce caractère saisonnier des revenus et des frais, de même que d'autres facteurs qui ne dépendent pas de la volonté de la Société, y compris la conjoncture économique, les changements dans les préférences des consommateurs, les conditions météorologiques, les contingents d'importation, les changements dans le coût ou la disponibilité des matières premières ou de la main-d'œuvre, les habitudes en matière de dépenses discrétionnaires et les fluctuations des taux de change, peuvent avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Les marges bénéficiaires brutes annuelles et trimestrielles de la Société sont également sensibles à un certain nombre de facteurs, dont ceux qui sont indépendants de sa volonté, ainsi qu'aux changements dans la composition des ventes, dans les tendances dans les ventes d'une région et aux fluctuations des taux de change. La Société s'attend à ce que ces facteurs continuent d'être présents. Les résultats d'exploitation obtenus au cours d'une période donnée ne doivent pas être considérés comme représentatifs des résultats à venir.

*La Société est assujettie à des lois, règles et règlements qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit. La conformité avec ces lois, règles et règlements pourrait obliger la Société à payer des amendes ou des pénalités ou faire augmenter le coût de ses immobilisations ou de ses charges d'exploitation.*

La Société est assujettie, au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays, à des lois, règles et règlements fédéraux, provinciaux, étatiques, locaux et municipaux qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit. Bien que la Société soit d'avis qu'elle respecte à tous égards importants ces lois, règles et règlements, l'omission ou l'obligation de s'y conformer ou la promulgation de nouveaux règlements, lois et règles pourraient l'obliger à payer des amendes ou des pénalités ou faire augmenter le coût de ses immobilisations ou ses charges d'exploitation, ce qui, dans tous ces cas, aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Les produits de la Société sont assujettis à des lois, règles et règlements portant sur leur sécurité. L'omission ou l'obligation de la Société de s'y conformer ou de se conformer à de nouvelles



exigences, y compris celles découlant de la procédure d'établissement de règles de la CPSC des États-Unis relativement aux véhicules côte à côte, pourrait l'obliger à engager des dépenses supplémentaires pour modifier les produits ou nuire à sa réputation, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. On exige ou on envisage d'exiger dans certains territoires l'obtention d'un permis pour pouvoir utiliser les produits de la Société. Même si cette obligation d'obtenir un permis ne devrait pas être indûment restrictive, elle pourrait dissuader des acheteurs éventuels et réduire ainsi les ventes de la Société. Les produits de la Société sont également assujettis à des lois, règles et règlements qui imposent des restrictions en matière d'environnement, d'émission de bruit, de zonage et de permis, qui sont susceptibles d'être modifiés et qui limitent les endroits où les produits de la Société peuvent être utilisés ou qui restreignent leur utilisation ou la façon dont ils sont utilisés à certains moments.

Les changements climatiques retiennent de plus en plus l'attention dans le monde entier. Bon nombre de personnes, dont des scientifiques et des autorités législatives, attribuent les changements climatiques aux niveaux croissants de gaz à effet de serre, y compris le dioxyde de carbone, ce qui a mené à l'adoption d'importantes mesures, sur le plan législatif et réglementaire, visant à restreindre les émissions de gaz à effet de serre. La réglementation des gaz à effet de serre, particulièrement les programmes d'inscription et de réduction, pourrait faire augmenter le prix de l'électricité que la Société achète, obliger la Société à acheter des quotas d'émission de gaz à effet de serre pour compenser ses propres émissions ou entraîner une augmentation générale du coût des matières premières, ce qui, dans chacun de ces cas, pourrait faire augmenter les frais de la Société, réduire la concurrence à l'échelle mondiale ou par ailleurs avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De nombreux fournisseurs de la Société se trouvent dans une situation semblable. En outre, la Société pourrait faire l'objet d'une réglementation resserrée ou subir davantage de pression de la part des consommateurs pour concevoir des produits qui génèrent moins d'émissions. Cela pourrait obliger la Société à faire plus de dépenses en recherche, en développement et en mise en œuvre et lui faire courir le risque que ses concurrents réagissent à cette pression d'une façon qui leur confère un avantage concurrentiel. Bien qu'il semble probable que les émissions soient davantage réglementées à l'avenir, il est trop tôt pour prédire si cette réglementation accrue aura en fin de compte une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. La Société est également assujettie à des lois, règles et règlements sur l'environnement aux termes desquels, entre autres choses, les propriétaires ou les occupants actuels ou anciens de terrains peuvent être tenus responsables de la contamination de ces terrains et, par conséquent, être tenus de payer les frais d'enquête à ce sujet ainsi que les frais engagés pour retirer et surveiller les substances dangereuses découvertes sur les terrains. Étant donné la nature des activités de fabrication de la Société et le fait que certaines de ses installations sont en exploitation depuis de nombreuses années, la Société et les anciens propriétaires ou occupants de ses terrains ont pu produire et disposer des substances qui sont ou pourraient être considérées comme étant dangereuses. La Société a connaissance de certaines obligations environnementales actuelles relativement à certains de ses terrains, et il est possible que, dans l'avenir, d'autres obligations environnementales découlent de la production ou de la disposition passée ou future de substances dangereuses. La Société a déjà engagé des frais et contracté des obligations considérables relativement au respect de l'environnement et aux questions de restauration, et continue de le faire. Bien que la Société croie qu'elle a pris toutes les mesures appropriées et qu'elle respecte actuellement à tous égards importants, à l'exception de ce qui est indiqué précédemment, les lois, règles et règlements sur l'environnement applicables, la conformité avec ces lois, règles et règlements ou encore l'adoption de nouveaux règlements, lois ou règles pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

*La Société dépend de concessionnaires, de distributeurs, de fournisseurs, de sources de financement et d'autres partenaires stratégiques qui sont sensibles aux conditions économiques susceptibles de se répercuter sur leurs activités, leurs résultats d'exploitation ou leur situation financière d'une manière qui nuirait considérablement à leur relation avec la Société.*

La Société : (i) distribue ses produits par l'intermédiaire de nombreux concessionnaires et distributeurs; (ii) s'approvisionne en composantes et en matières premières auprès de nombreux fournisseurs; (iii) a recours à des fournisseurs tiers importants pour entreposer et distribuer des PAV et pour fournir des services de technologie de l'information; (iv) entretient des relations avec un nombre limité de



sources de financement sur stock pour ses concessionnaires, distributeurs et consommateurs. Si la détérioration de la conjoncture économique ou commerciale entraîne l'affaiblissement de la situation financière d'un grand nombre de concessionnaires, de distributeurs, de fournisseurs ou de sources de financement de la Société, ou encore, si une incertitude à propos de l'économie ou de la demande pour les produits de la Société fait en sorte que ses partenaires commerciaux interrompent, limitent ou rompent volontairement ou involontairement leur relation avec la Société, cela pourrait nuire grandement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

*La diminution des ventes pourrait nuire à la rentabilité de la Société étant donné l'importance relative de ses frais fixes.*

La réduction des ventes et de la production peut entraîner une réduction des marges bénéficiaires brutes de la Société en raison des frais fixes afférents à la propriété et à l'exploitation de ses installations de fabrication. La rentabilité de la Société dépend en partie de sa capacité à répartir les frais fixes sur un nombre croissant de produits vendus et livrés. Si la Société devait réduire sa cadence de production, ses marges bénéficiaires brutes pourraient en souffrir. Par conséquent, un repli éventuel de la demande ou la nécessité éventuelle de réduire les stocks pourraient nuire à la capacité de la Société d'absorber les frais fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*L'incapacité des concessionnaires et des distributeurs de la Société d'obtenir un accès convenable à du capital pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

Les concessionnaires et les distributeurs de la Société ont besoin de suffisamment de liquidités pour financer leurs activités et acheter les produits de la Société. Ils sont assujettis à de nombreux risques et incertitudes qui pourraient nuire à leur position de liquidité, y compris l'accès continu à des sources de financement convenables au moment voulu et à des conditions raisonnables. La Société a conclu des accords avec ses concessionnaires, ses distributeurs et de grandes sociétés de financement afin de fournir du financement des stocks à ses concessionnaires et à ses distributeurs et ainsi les aider à acheter ses produits. Ces sources de financement sont importantes pour permettre à la Société de vendre des produits par l'intermédiaire de son réseau de distribution, puisqu'un pourcentage important de son chiffre d'affaires provient de ces accords.

Les facteurs suivants continueront d'influer sur la disponibilité et les conditions des accords de financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs de la Société offerts par les sociétés de financement : leur aptitude à accéder à certains marchés financiers, notamment les marchés de la titrisation et du papier commercial, et à financer leurs activités efficacement en ce qui a trait aux coûts; le rendement de l'ensemble de leurs portefeuilles de crédit; l'acceptation des risques liés au fait d'accorder des prêts aux concessionnaires et aux distributeurs de la Société; la solvabilité globale des concessionnaires et des distributeurs. La réduction éventuelle du financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs ou le changement défavorable des conditions de financement pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Par conséquent, cette dernière pourrait devoir trouver d'autres sources de financement, ce qui pourrait notamment l'obliger à financer directement les concessionnaires et les distributeurs et, par conséquent, à réunir des capitaux supplémentaires pour financer les comptes débiteurs connexes.

En cas de défaut de paiement d'un concessionnaire ou d'un distributeur, la Société pourrait être forcée d'acheter, auprès des sociétés de financement offrant des accords de financement des stocks à ses concessionnaires et à ses distributeurs, les produits neufs et inutilisés du concessionnaire contre le solde du capital dû à la société de financement, sous réserve de certains plafonds. L'achat forcé des stocks de plusieurs de ses concessionnaires ou de ses distributeurs pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.





*La survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption d'ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

Les principales matières premières utilisées dans la fabrication des produits de la Société sont l'aluminium, l'acier, le plastique, les résines, l'acier inoxydable, le cuivre, le caoutchouc et certains métaux du groupe des terres rares. En outre, les fournisseurs externes fournissent à la Société certaines pièces et composants de produits. La Société ne peut affirmer hors de tout doute qu'elle n'éprouvera pas de difficultés d'approvisionnement, comme un retard de livraison, une défectuosité ou une variation des matières premières, des pièces ou des composants. En outre, la Société obtient certaines des matières premières, pièces et composants qu'elle utilise de fournisseurs uniques ou d'un nombre restreint de fournisseurs. Si les ententes d'approvisionnement qu'elle a conclues avec ceux-ci étaient résiliées ou interrompues, notamment en raison du fait que les marchandises fournies ne respectent pas les normes de qualité ou de sécurité de la Société ou encore en raison de la perturbation des activités des fournisseurs due à divers risques internes ou externes, la Société pourrait avoir de la difficulté à conclure des ententes d'approvisionnement de remplacement à des conditions satisfaisantes. Toute difficulté d'approvisionnement ou toute complication avec les ententes d'approvisionnement de la Société risquerait d'avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière, effet qui pourrait être exacerbé davantage si la Société dépendait exagérément d'un nombre restreint de fournisseurs clés.

En outre, de fortes fluctuations du prix des matières premières, des pièces et des composants que la Société utilise nuisent à sa rentabilité. La Société pourrait être incapable de transférer à ses clients l'augmentation du coût des matières premières, des pièces et des composants. Par conséquent, toute augmentation du coût des matières premières, des pièces et des composants utilisées dans la fabrication des produits de la Société pourrait réduire sa rentabilité et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*Certaines des conventions conclues par la Société sont assorties de clauses restrictives qui empêchent, partiellement ou totalement, la Société d'exercer ses activités.*

Certains accords de financement ou autres contrats importants conclus par la Société, y compris la convention de crédit à terme et la convention de crédit renouvelable, sont assortis de clauses qui touchent ou, dans certains cas, limitent considérablement, entre autres, les activités que peut exercer la Société ainsi que sa capacité à contracter des dettes, à émettre des actions privilégiées, à grever d'une charge ses actifs, à exercer des activités dans un secteur qui n'est pas le sien, à vendre des actifs, à verser des dividendes ou d'autres distributions, à racheter ou par ailleurs à annuler des actions de son capital, à faire d'autres paiements restreints, à accorder des prêts ou des avances, à faire d'autres investissements et à fusionner ou à se regrouper avec une autre personne. Aux termes de la convention de crédit renouvelable, la Société est liée par un ratio de couverture des charges fixes applicable dans certains cas.

Tout manquement de la part de la Société à ces obligations contractuelles ou tout défaut de sa part de payer les sommes dues aux termes d'accords de financement ou d'autres contrats importants pourrait entraîner le devancement de l'échéance des dettes contractées aux termes de ces accords ou contrats, la résiliation des engagements pris aux termes de ceux-ci ainsi que l'exercice, par les créanciers de la Société, de recours qui y sont prévus (y compris la forclusion de la quasi-totalité des actifs de la Société). Le cas échéant, la Société risque d'être incapable de rembourser ses dettes par anticipation, de s'acquitter de ses obligations contractuelles ou de couvrir ses frais fixes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.



*Toutes les gammes de produits de la Société subissent une vive concurrence, y compris de la part de certaines entreprises concurrentes qui ont davantage de ressources qu'elle sur le plan des finances et du marketing. L'incapacité de la Société à livrer une concurrence efficace à certaines entreprises pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.*

L'industrie des sports motorisés est extrêmement concurrentielle. La concurrence dans cette industrie dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris le prix, la qualité, la fiabilité, le style, les caractéristiques et la garantie des produits. En ce qui a trait aux concessionnaires et aux distributeurs, la concurrence est basée sur un certain nombre de facteurs, notamment les programmes de soutien des ventes et d'aide à la mise en marché (comme le financement de programmes de publicité conjoints et de publicité collective). Certains concurrents de la Société sont plus diversifiés qu'elle et disposent de ressources financières et de marketing nettement supérieures aux siennes, ce qui leur permet d'investir davantage dans la propriété intellectuelle, le développement de produits et l'aide à la vente et à la mise en marché. Si la Société est incapable de concurrencer les nouveaux produits ou modèles ou les nouvelles caractéristiques des produits de ses concurrents ou encore d'attirer de nouveaux concessionnaires et distributeurs, cela pourrait grandement nuire à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

Les prix de la Société doivent être concurrentiels. Cette pression sur les prix pourrait limiter la capacité de la Société de maintenir ou d'augmenter les prix de ses produits par suite de l'augmentation du prix des matières premières ou des composantes ou d'autres coûts et avoir ainsi un effet défavorable sur les marges bénéficiaires de la Société.

*Si la Société perd les services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques, cela pourrait réduire sa capacité d'être concurrentielle, de gérer efficacement ses activités ou de concevoir de nouveaux produits.*

De nombreux hauts dirigeants de la Société comptent une longue expérience du secteur de la Société et connaissent en profondeur ses activités, ses produits et ses clients. La perte du savoir technique, de l'expertise en gestion et de la connaissance des activités de la Société d'un ou de plusieurs membres de l'équipe principale de direction pourrait entraîner le détournement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction devraient prendre à leur charge les tâches des hauts dirigeants qui ont quitté la Société et consacrer du temps, habituellement réservé pour la gestion des activités de la Société, à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction. La perte d'une partie ou de l'ensemble des hauts dirigeants de la Société pourrait nuire à sa capacité de développer et de mettre en œuvre sa stratégie commerciale, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

En outre, le succès de la Société dépend en grande partie de sa capacité à fidéliser des employés qualifiés. La concurrence pour les employés qualifiés est intense, et l'incapacité de la Société à recruter, à former et à fidéliser de tels employés risque de nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière. De plus, afin de pouvoir exercer et gérer ses activités et mettre en œuvre ses stratégies d'exploitation de manière efficace, la Société doit maintenir un haut niveau d'efficacité, de rendement et de qualité et continuer d'améliorer ses systèmes d'exploitation et de gestion ainsi que d'attirer, de former, de motiver et de gérer de manière efficace ses employés. L'incapacité de la Société à faire ce qui précède risque d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

*Le succès de la Société est tributaire de la vigueur soutenue de sa réputation et de ses marques.*

Les marques bien établies de la Société comprennent les motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx*, les motomarines *Sea-Doo*, les moteurs *Rotax* et les moteurs hors-bord *Evinrude*. Par ailleurs, la Société a regroupé tous ses véhicules tout-terrain sous la nouvelle marque *Can-Am* en 2006 et elle a lancé le *Spyder* en 2007, créant ainsi un nouveau segment dans la catégorie des produits sur route sous la marque *Can-Am*. La Société estime que sa réputation et ses marques de commerce contribuent largement au succès de son entreprise. Toute mauvaise publicité concernant ses produits pourrait diminuer la confiance de sa clientèle, causer un grand préjudice à sa réputation et à ses marques, et nuire à son chiffre d'affaires. À mesure que la Société



prend de l'expansion dans de nouveaux marchés géographiques, le maintien et la stimulation de ses marques pourraient devenir de plus en plus difficiles et onéreux, étant donné que les consommateurs dans ces nouveaux marchés pourraient rejeter son image de marque. Si la Société ne parvient pas à maintenir ou à stimuler ses marques dans l'un ou l'autre de ses marchés, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en souffrir considérablement.

Les marques et les produits de marque de la Société pourraient également subir les contrecoups d'événements qui nuisent à son image. En outre, les effets défavorables de ces événements pourraient s'aggraver, puisque les consommateurs, entre autres, perçoivent les événements en fonction des moyens de communication modernes et des médias sociaux sur lesquels la Société n'exerce aucun contrôle. En particulier, l'utilisation accrue des médias sociaux a intensifié la nécessité de gérer les risques liés à la réputation. Si le public a une opinion négative d'une mesure prise par la Société, cela pourrait nuire à la réputation de cette dernière et, donc, avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*L'issue défavorable pour la Société de toute réclamation importante liée à la responsabilité du fait des produits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.*

Le développement, la fabrication, la vente et l'utilisation des produits de la Société exposent cette dernière à des risques importants de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits. Si les produits de la Société sont défectueux ou mal utilisés par les consommateurs, ils sont susceptibles d'entraîner des préjudices corporels ou des dommages matériels, y compris le décès, ce qui pourrait entraîner la présentation de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits contre la Société. Le changement de procédés de fabrication des produits de la Société et la fabrication de nouveaux produits pourraient nuire à la qualité des produits, si bien que le risque de litige et de responsabilité éventuelle augmenterait. Les pertes que la Société pourrait subir en raison de poursuites en responsabilité et l'effet que pourraient avoir les litiges en responsabilité du fait des produits sur son image de marque, sa réputation et la commercialité de ses produits pourraient nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

Au 26 mars 2014, la Société comptait environ 141 litiges en cours. La Société ne croit pas que l'issue des litiges en cours liés à la responsabilité du fait des produits aura une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière et pense être suffisamment assurée contre les réclamations futures. Cependant, rien ne garantit que la Société conservera les mêmes antécédents de réclamations ou qu'elle ne fera pas l'objet d'importantes réclamations liées à la responsabilité du fait des produits à l'avenir ni, le cas échéant, que le montant des réclamations ne sera pas supérieur à ses indemnités et à sa garantie d'assurance. La Société constitue des provisions pour les responsabilités éventuelles connues, mais il est possible que les pertes réelles soient supérieures aux provisions et, par conséquent, qu'elles diminuent les bénéfices. Il est également possible que la Société ne puisse souscrire une assurance convenable contre la responsabilité du fait des produits à l'avenir ou, si elle le peut, que le coût de l'assurance soit prohibitif. L'issue défavorable à la Société de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits pourrait également nuire à la réputation de la Société, lui faire perdre des clients et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*Les réclamations liées à la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

La Société offre une garantie limitée allant généralement de six mois à trois ans contre les défauts pour tous ses produits. Elle peut accorder des garanties prolongées dans le cadre de certains programmes promotionnels ainsi que sur certains marchés géographiques comme le prescrivent les lois, règles, règlements et conditions du marché local. La Société accorde également une garantie limitée contre les émissions liées à certaines pièces de ses produits comme l'exigent l'*Environmental Protection Agency* des États-Unis et l'*Air Resources Board* de la Californie. Même si la Société s'est dotée de procédures de contrôle de la qualité, un produit distribué pourrait devoir être réparé, remplacé ou rappelé. Selon les



garanties usuelles de la Société, les concessionnaires sont tenus de réparer ou de remplacer les produits défectueux sans frais pour le consommateur pendant le délai de garantie. La Société constitue des provisions fondées sur une estimation des réclamations liées à la garantie des produits, mais il est possible que les réclamations réelles soient supérieures aux provisions et, par conséquent, qu'elles diminuent les bénéfices. La Société pourrait procéder à d'importants rappels de produits ou être tenue responsable de la non-conformité de ses produits aux normes de sécurité ou aux exigences prévues par la loi concernant la sécurité des produits ou la protection du consommateur. En outre, les risques liés aux rappels de produits peuvent être aggravés si les volumes de production augmentent considérablement, si les marchandises fournies ne sont pas conformes aux normes de la Société, si cette dernière n'effectue pas systématiquement des analyses de risque ou si elle ne documente pas convenablement les décisions qu'elle prend concernant ses produits. Dans le passé, les rappels de produits ont été gérés par l'intermédiaire des concessionnaires et des distributeurs de la Société. Les coûts de réparation et de remplacement que la Société doit engager dans le cadre d'un rappel pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Les rappels de produits pourraient également nuire à la réputation de la Société et lui faire perdre des clients, notamment si les rappels incitent les clients à remettre en cause la sécurité ou la fiabilité des produits de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*La Société se fie à un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail de ses produits.*

La Société dépend de l'aptitude de ses concessionnaires et de ses distributeurs indépendants à élaborer et mettre en œuvre des plans de ventes au détail efficaces afin de créer une demande pour ses produits parmi les détaillants. Si les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société n'atteignent pas cet objectif, la Société ne pourra maintenir ou augmenter son chiffre d'affaires. En outre, il pourrait être difficile pour les concessionnaires et les distributeurs indépendants de financer leurs besoins d'encaisse quotidiens et d'acquitter les dettes qu'ils contractent en raison de conditions économiques défavorables, notamment la diminution des dépenses de consommation ou le resserrement du crédit. Les concessionnaires et les distributeurs pourraient être obligés d'interrompre leurs activités s'ils ne sont plus en mesure de les financer, et la Société pourrait alors être incapable de trouver d'autres sources de distribution sur un marché déserté, ce qui pourrait nuire à ses ventes en raison de sa présence réduite sur le marché ou rendre sa couverture du marché insuffisante. En cas de défaut d'un concessionnaire ou d'un distributeur aux termes d'un accord de financement des stocks, la Société pourrait également être tenue de racheter les stocks de ce concessionnaire ou distributeur d'une société de financement. Par ailleurs, dans certains cas, la Société pourrait chercher à mettre fin à ses relations avec certains de ses concessionnaires ou distributeurs qui n'ont pas cessé leurs activités, entraînant ainsi la réduction du nombre de ses concessionnaires ou distributeurs. Si la Société est obligée de liquider les stocks de ses produits provenant d'un ancien concessionnaire ou distributeur, cela pourrait ajouter une pression à la baisse sur le prix de ces produits. En outre, la perte non planifiée par la Société de l'un de ses concessionnaires ou distributeurs indépendants pourrait donner une impression négative à ses clients et avoir une incidence défavorable importante sur son aptitude à recouvrer les créances de gros du concessionnaire ou distributeur concerné. Également, si les principaux concessionnaires et distributeurs de la Société se regroupaient, ils seraient moins nombreux et la concurrence s'intensifierait en vue d'obtenir leurs services. Si la Société n'offre pas des produits et des prix qui répondent aux besoins de ses concessionnaires et de ses distributeurs ou si elle perd une grande partie d'entre eux, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient être gravement touchés. De plus, si la Société est incapable d'optimiser ou d'accroître son réseau de concessionnaires en Amérique du Nord, une partie de sa stratégie de croissance en subira les contrecoups, ce qui risque de nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La Société vend la majorité de ses produits au moyen de conventions de concession et de distribution. En règle générale, les distributeurs sont tenus par contrat d'offrir les produits de la Société de manière exclusive. En revanche, bon nombre des concessionnaires par l'intermédiaire desquels la Société vend ses produits offrent également des produits concurrents, et la plupart des concessionnaires qui offrent les produits de la Société en exclusivité ne sont pas tenus par contrat de continuer à lui accorder l'exclusivité et peuvent choisir, en tout temps, de vendre des produits concurrents, ce qui pourrait diminuer le chiffre d'affaires de la Société. La Société s'en remet également à ses concessionnaires et distributeurs pour



entretenir et réparer ses produits. Rien ne garantit que les concessionnaires fourniront des services de réparation de haute qualité aux clients de la Société. La prestation de services dont la qualité laisse à désirer pendant la mise à l'essai, la livraison ou après la vente pourrait nuire à l'identité et à la réputation de la marque de la Société, ce qui risquerait d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*La Société dépend de ses relations avec les clients pour ses activités relatives aux moteurs hors-bord et aux moteurs Rotax d'origine.*

La Société dépend de ses relations avec les clients qui intègrent dans leurs propres produits des moteurs hors-bord et des moteurs Rotax. Si ses principaux clients commençaient à faire appel à des concurrents pour leurs besoins en équipement d'origine ou si ces clients étaient achetés par les concurrents de la Société, cela pourrait nuire aux ventes de moteurs hors-bord et Rotax, ce qui risquerait d'avoir un effet défavorable important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

*La Société compte sur une bonne gestion des niveaux de ses stocks, par elle-même, les concessionnaires et les distributeurs. Tout manquement sur ce plan pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.*

La Société doit maintenir des niveaux de stocks suffisants pour exploiter son entreprise avec succès. Toutefois, elle se doit également d'éviter d'accumuler des stocks excédentaires même si elle tente de réduire au minimum les ruptures de stock dans toutes les catégories de produits et de maintenir certains niveaux de stocks disponibles.

La nature de certaines gammes de produits qu'offre la Société, notamment celles des motoneiges, des motomarines et des roadsters, l'oblige à acheter des composantes et à fabriquer des produits bien avant le moment où ces derniers sont mis en vente. Par conséquent, la Société pourrait avoir de la difficulté à s'adapter à un changement de circonstances dans le secteur du détail, ce qui risque d'entraîner un excédent ou une pénurie de stocks si l'offre ne répond pas à la demande. En outre, les ventes de ces gammes de produits sont gérées par l'intermédiaire d'engagements d'approvisionnements à long terme, et la Société planifie les niveaux de production annuelle ainsi que l'élaboration et le lancement de produits à long terme en fonction de la demande prévue, telle qu'elle l'établit compte tenu de sa propre évaluation du marché et de communications régulières avec ses concessionnaires et distributeurs et d'autres consommateurs dans le but de prévoir le volume de commandes futures. Si la Société ne peut prévoir avec exactitude la demande éventuelle pour un produit donné ou le délai nécessaire pour obtenir de nouveaux produits, ses niveaux de stocks pourraient être inappropriés et ses résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups, notamment les marges bénéficiaires brutes qui pourraient diminuer en raison des ristournes et des diminutions de prix plus importantes que prévu, rendues nécessaires pour réduire les niveaux de stocks.

En revanche, les ventes de certaines gammes de produits de la Société comme celles des véhicules hors route, des moteurs hors-bord et des moteurs *Rotax*, sont gérées par l'intermédiaire d'engagements d'achat à court terme, et la Société a commencé à introduire des commandes flexibles à l'égard de certains de ses produits. L'incapacité de la Société de maintenir des niveaux de stocks adéquats pour ces produits pourrait entraîner des retards de livraison indésirables pour ses clients ou la perte de certaines ventes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

De plus, les concessionnaires et distributeurs de la Société pourraient décider de réduire le nombre d'unités de produits de la Société qu'ils détiennent. Une telle décision obligerait probablement la Société à réduire les niveaux de sa production, diminuant ainsi les taux d'absorption des frais fixes des installations de fabrication de la Société ainsi que les marges bénéficiaires brutes. Si les concessionnaires et distributeurs de la Société passent alors des commandes supplémentaires pour les produits de la Société, cela pourrait compromettre sa capacité à répondre rapidement à cette demande et à gérer correctement ses niveaux de stock, ce qui risquerait de nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.



*Les ventes et les activités internationales de la Société lui font courir des risques supplémentaires qui diffèrent en fonction des pays dans lesquels elle exerce des activités et pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.*

La Société fabrique ses produits au Canada, au Mexique, aux États-Unis, en Finlande et en Autriche. Elle a des bureaux de vente et des bureaux administratifs dans environ 15 pays, notamment le bureau de vente qu'elle a ouvert dernièrement à Shanghai, en Chine. Les principales installations de distribution de la Société distribuent ses produits à ses concessionnaires nord-américains. La Société possède également diverses autres installations dans le monde qui distribuent ses produits à ses concessionnaires et distributeurs internationaux. Le chiffre d'affaires total de la Société à l'extérieur du Canada et des États-Unis représentait 35 % de ses ventes totales pour l'exercice 2014, et la Société a l'intention de poursuivre son expansion internationale. Les occasions de croissance de la Société se situent sur certains marchés internationaux comme les marchés de la Chine, de la Russie, du Brésil et de l'Australie. La Société y développe actuellement des liens stratégiques en vue de faciliter la croissance de ses entreprises, ou y a déjà investi dans l'accroissement de son réseau de concessionnaires et assuré la promotion de ses marques et produits. Les marchés internationaux ont été et continuent d'être axés sur la croissance du chiffre d'affaires. Plusieurs facteurs, notamment des conditions économiques internationales affaiblies, pourraient avoir une incidence défavorable sur cette croissance. En outre, la croissance des activités internationales existantes de la Société et son entrée sur d'autres marchés internationaux requièrent une attention importante de la direction et des ressources financières considérables. Certains des pays où la Société vend ses produits ou maintient une présence internationale sont assujettis à un certain degré d'instabilité politique, économique ou sociale. Les ventes et les activités internationales de la Société l'exposent, elle et ses représentants, mandataires et distributeurs, aux risques inhérents à l'exercice d'activités dans des territoires étrangers. Ces risques comprennent notamment les suivants :

- l'augmentation des coûts d'adaptation des produits aux pays étrangers;
- les difficultés que posent la gestion et la dotation en personnel d'une entreprise internationale et l'augmentation des coûts des infrastructures, notamment les frais juridiques, les taxes et impôts, les tarifs, les droits de douane et les frais liés à la comptabilité et aux technologies de l'information;
- l'imposition de contrôles ou de règlements supplémentaires par les gouvernements canadiens et étrangers; des restrictions commerciales nouvelles ou plus importantes et des restrictions aux activités des mandataires, des représentants et des distributeurs étrangers; l'imposition de formalités plus longues et plus coûteuses concernant les permis d'import-export et d'autres obligations de conformité, les droits et tarifs de douane, les obligations visant l'octroi de licences, ainsi que d'autres barrières commerciales non tarifaires;
- l'imposition de sanctions canadiennes ou internationales à un pays, une société, une personne ou une entité avec laquelle la Société fait affaire dont l'effet est de limiter ou d'interdire les activités de la Société avec le pays, la société, la personne ou l'entité sanctionnée;
- la pression internationale sur les prix;
- les lois et les pratiques commerciales favorisant les sociétés locales;
- l'expropriation par un gouvernement;
- des fluctuations défavorables du taux de change;
- des cycles de paiement plus longs, des conventions plus difficiles à faire exécuter et des créances plus difficiles à recouvrer par l'intermédiaire de certains systèmes juridiques étrangers;
- des droits de propriété intellectuelle difficiles à revendiquer ou à défendre;



- des lois, règles et règlements nombreux, qui font l'objet de modifications et d'applications souvent incompatibles, notamment les règles sur l'environnement, la santé et la sécurité;

Certaines des installations de fabrication de la Société sont situées au Mexique et dépendent de l'évolution des conditions économiques, sociales et politiques de ce pays. Dans le passé, le Mexique a connu de l'instabilité, des changements et une incertitude politiques, qui pourraient modifier les conditions économiques, sociales et politiques futures du pays. La Société ne peut prévoir avec exactitude si pareils changements se concrétiseront ni, le cas échéant, les répercussions qu'ils pourraient avoir. Rien ne garantit que les mesures éventuelles que la Société pourrait prendre pour atténuer leurs répercussions seront efficaces. Par conséquent, des changements importants aux conditions économiques, sociales et politiques du Mexique pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

En outre, il est possible que les activités internationales de la Société ne permettent pas de produire le chiffre d'affaires souhaité. Ce facteur ou l'un des facteurs énumérés précédemment pourraient nuire aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société. Une diminution importante du chiffre d'affaires ou de la rentabilité internationale de la Société pourrait également avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Par ailleurs, certaines des activités et des ventes de la Société ont lieu dans des régions du monde où sévit un certain degré de corruption. Bien que la Société dispose de politiques et de procédures qui visent à promouvoir le respect des lois et des règlements, ses employés, ses distributeurs, ses consultants ou ses concessionnaires indépendants pourraient violer les lois ou les règlements contre la corruption applicables. La violation de ces lois ou toute allégation de violation risquerait de nuire considérablement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

*La Société pourrait être incapable de continuer d'améliorer ses produits existants, de créer et de commercialiser de nouveaux produits qui répondent aux besoins et aux préférences de ses clients et d'obtenir l'acceptation par le marché.*

Malgré ses investissements dans la recherche et le développement ainsi que dans les gammes de produits émergents, la Société pourrait ne pas être en mesure de livrer concurrence efficacement et, finalement, de satisfaire les besoins et de répondre aux préférences de ses clients, à moins de continuer avec succès d'améliorer ses produits existants, de développer de nouveaux produits novateurs et de distinguer ses produits de ceux de ses concurrents grâce à l'innovation et à la conception. Le développement de produits nécessite des ressources, notamment financières et technologiques. Bien que la Société ait affecté 144,9 millions de dollars en recherche et en développement pour l'exercice 2014, rien ne garantit qu'elle sera en mesure de maintenir ce niveau d'investissement ou que celui-ci suffira à lui permettre de conserver ses avantages concurrentiels en innovation et en conception de produits.

L'amélioration des produits et le lancement de nouveaux produits requièrent également d'importantes ressources, notamment au titre de la planification, de la conception, du développement et des essais sur le plan de la technologie, du concept et de la fabrication. La Société pourrait ne pas être en mesure d'améliorer ses produits ou d'en créer de nouveaux en temps opportun. Les nouveaux produits de ses concurrents pourraient être mis en marché avant ses propres produits, être plus efficaces, compter un plus grand nombre de caractéristiques, être moins dispendieux, faire l'objet d'une plus grande acceptation sur le marché ou déclasser les produits de la Société. Un changement dans les goûts des consommateurs, notamment pour une raison culturelle ou démographique, pourrait également toucher la popularité des produits de la Société. Il est possible que les nouveaux produits que conçoit la Société ne soient pas acceptés sur le marché ou qu'ils ne génèrent pas de ventes ou de profits appréciables par rapport aux résultats escomptés de la Société fondés, entre autres, sur ses investissements existants et prévus dans la fabrication et ses engagements au titre du financement de la publicité, du marketing, des programmes de publicité ainsi que de la recherche et du développement. De plus, les ventes de nouveaux produits sont censées baisser au cours de la vie utile des produits. En effet, les ventes sont à leur niveau le plus élevé au début de la vie utile des nouveaux produits et baissent par la suite au fil du temps. La Société ne peut prédire quelle sera la durée de la vie utile de ses nouveaux produits. L'incapacité de la Société d'améliorer ses produits existants, de créer et de commercialiser de nouveaux produits qui répondent aux besoins et aux



préférences de ses clients et d'obtenir l'acceptation sur le marché pourrait nuire considérablement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

Par ailleurs, même si la Société réussit à améliorer ses produits existants et à développer de nouveaux produits, rien ne garantit que les marchés pour ses produits existants et nouveaux croîtront comme prévu. Si l'un d'eux ne réagissait pas comme prévu, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir un grave contrecoup.

*La Société pourrait être incapable de protéger ses droits de propriété intellectuelle ou engager des frais considérables en raison de litiges ou d'autres instances liés à la protection de sa propriété intellectuelle.*

Le succès de la Société dépend en partie de sa capacité de protéger ses brevets, marques de commerce, droits d'auteur et secrets commerciaux contre leur utilisation non autorisée. En cas d'utilisation non autorisée significative de ses droits de propriété intellectuelle, la Société peut engager des frais considérables si elle fait valoir ses droits en entamant des poursuites pour violation de ses droits, en particulier parce que l'application de mesures de contrôle de l'utilisation non autorisée des droits de propriété intellectuelle de la Société peut être très difficile à l'extérieur de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Cette utilisation non autorisée peut également détourner les ressources d'ingénieurs et de gestionnaires, qui doivent consacrer du temps à ces questions au détriment d'autres tâches liées aux activités. Des tiers pourraient également tenter une action visant à contester la validité des brevets, des marques de commerce, des droits d'auteur et des secrets commerciaux de la Société ou alléguer que la Société contrevient à leurs brevets, marques de commerce, droits d'auteur ou secrets commerciaux. Le cas échéant, la Société pourrait engager des frais considérables pour défendre ses droits. Si l'issue d'une telle action n'est pas favorable à la Société, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société ne peut garantir que les brevets qu'elle a obtenus ou encore que les autres mesures de protection dont elle bénéficie, comme ses ententes de confidentialité ou ses secrets commerciaux, permettront d'empêcher les tiers d'imiter ses produits et technologies. Si la Société est incapable de protéger ses technologies en faisant valoir ses droits de propriété intellectuelle, sa capacité de livrer concurrence, qui repose sur ses avantages technologiques, pourrait en subir les contrecoups. Si elle ne peut empêcher l'utilisation non autorisée significative de ses secrets commerciaux, elle risque de perdre certains avantages concurrentiels, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Certains concurrents directs et indirects de la Société peuvent consacrer beaucoup plus de ressources qu'elle à l'élaboration et au brevetage de nouvelles technologies. Il se peut que les concurrents de la Société élaborent et fassent breveter des technologies pour les moteurs ainsi que d'autres produits équivalents ou supérieurs aux produits de la Société et qui leur feront concurrence. Ils pourraient invoquer ces brevets contre la Société, qui serait tenue de demander une licence d'utilisation de ces brevets à des conditions défavorables ou de cesser d'utiliser la technologie couverte par ces brevets, ce qui serait préjudiciable à la position concurrentielle de la Société et pourrait nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière

En outre, la Société est actuellement défenderesse dans des poursuites qui portent sur des brevets couvrant ses motoneiges, et il est possible que d'autres poursuites semblables soient intentées. Si la Société n'obtient pas gain de cause dans ces poursuites, il pourrait en résulter de graves conséquences, y compris le paiement de dommages pécuniaires, la demande de licence pour l'utilisation de brevets à des conditions défavorables, la limitation de sa capacité à utiliser certaines technologies et le retrait de caractéristiques désirables de ses produits. Même si la Société gagnait ces poursuites, l'allégation selon laquelle elle viole des droits de propriété intellectuelle pourrait nuire à sa réputation et sa défense dans ces poursuites pourrait lui faire engager des frais substantiels. Par ailleurs, il est arrivé à l'occasion qu'on conteste, et on pourrait à l'avenir tenter de contester, les droits relatifs aux marques de commerce de la Société ainsi que ses pratiques de valorisation de ses marques. La Société peut être tenue d'intenter des poursuites ou de se défendre dans des poursuites en vue de faire respecter ses droits relatifs à ses marques de commerce, ce qui, peu importe l'issue des poursuites, pourrait lui faire engager des frais considérables et détourner des ressources ainsi qu'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Si cette dernière perdait l'utilisation d'un nom de produit, les efforts qu'elle a





déployés pour valoriser cette marque seraient anéantis et elle devrait créer une nouvelle marque pour ce produit, ce qui pourrait ne pas être possible.

*La défaillance des systèmes de technologie de l'information de la Société ou une atteinte à la sécurité touchant des renseignements personnels concernant des consommateurs ou des employés pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

La Société gère ses activités commerciales mondiales par l'intermédiaire de divers systèmes de technologie de l'information. Ces systèmes régissent tous les aspects de ses activités à l'échelle mondiale. La Société dépend de ces systèmes pour toutes les opérations commerciales, les interactions avec les concessionnaires et les distributeurs ainsi que la gestion de la chaîne d'approvisionnement et des stocks. Bien que la Société ait mis en place des plans d'urgence appropriés pour réduire les risques associés à la défaillance de ses systèmes de technologie de l'information ou à une atteinte à la sécurité, certains de ces systèmes sont fondés sur une technologie ancienne et fonctionnent avec un niveau minimal de soutien. Si l'un des systèmes de technologie de l'information clés de la Société devait subir une défaillance, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société se fie, pour les services de technologie de l'information, à d'importants contrats de sous-traitance conclus avec un fournisseur de services tiers majeur et, si ce dernier devait manquer à ses obligations découlant de ces contrats ou si sa relation avec la Société devait prendre fin et que cette dernière était incapable de lui trouver un remplaçant convenable en temps opportun, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient subir de graves contrecoups. La Société modifie et améliore constamment ses systèmes de technologie de l'information et ses technologies en vue d'augmenter la productivité et l'efficacité. À mesure que de nouveaux systèmes et de nouvelles technologies sont mis en place, la Société pourrait connaître des difficultés imprévues en raison de coûts non escomptés et de conséquences défavorables sur ses mécanismes de fabrication et ses autres procédés commerciaux. Les systèmes et technologies éventuellement mis en place pourraient ne pas procurer les avantages prévus et pourraient engendrer des frais et des complications pour les activités courantes, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société, ses concessionnaires et ses distributeurs reçoivent et stockent des renseignements personnels dans le cadre de ses activités liées aux ressources humaines, de ses opérations de crédit, de sa gestion des garanties, de ses activités de marketing et d'autres aspects de son entreprise. En outre, la Société échange des renseignements avec des centaines de partenaires commerciaux à propos de tous les aspects de ses activités commerciales. Chaque année, la Société fait d'importants investissements en recherche et en développement. Les données recueillies dans le cadre de ces activités sont conservées dans les systèmes de technologie de l'information de la Société. Toute atteinte à la sécurité des systèmes de technologie de l'information de la Société pourrait perturber ses activités ou entraîner la réalisation d'opérations erronées. La perte de données de la Société, les dommages causés à celles-ci ou la communication inappropriée de renseignements confidentiels ou personnels pourraient porter un grave préjudice à la réputation de la Société, nuire à sa relation avec ses clients, donner lieu à des réclamations contre la Société et, finalement, nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

*La baisse du prix d'anciennes versions de produits de la Société ou la mise en marché par ses concurrents d'une quantité de nouveaux produits supérieure à la demande pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la vente au détail de ses nouveaux produits.*

La Société a remarqué que la baisse du prix d'anciennes versions de ses produits a pour effet de diminuer la demande pour les nouvelles versions de ses produits chez les acheteurs au détail (aux prix de détail ou presque suggérés par le fabricant). Même si la Société a pris des mesures visant à rajuster le volume de production à la demande concernant ses produits, ses concurrents pourraient décider de mettre en marché à prix réduit une importante quantité de nouveaux produits supérieure à la demande, ce qui pourrait également avoir pour effet de diminuer la demande pour les nouvelles versions de ses produits. Si la demande pour les nouvelles versions des produits de la Société diminue, le chiffre d'affaires de la



Société pourrait également baisser, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*La Société pourrait être incapable de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de fabrication.*

L'une des priorités du plan stratégique établi par la direction vise l'emploi d'efforts soutenus pour réduire les coûts et améliorer les efficacités opérationnelles. Cette priorité consiste à exploiter la force des centres de fabrication établis de la Société, tout en accroissant les activités de fabrication de certains produits au Mexique pour absorber la croissance du marché et diminuer les coûts. Comme cette priorité est censée aider la Société à réagir plus rapidement à l'évolution du marché et à réduire les stocks dans toute la chaîne d'approvisionnement, elle est également axée sur le regroupement de la production de plusieurs modèles sur les mêmes chaînes de montage, technique qui permet de produire plus de modèles par semaine et par jour en évitant les coûts élevés de préparation des chaînes et les arrêts de production. La Société croit que la souplesse en matière de fabrication est l'élément clé qui lui permettra de mieux répondre aux besoins de sa clientèle tout en réduisant les coûts. Le succès de la mise en œuvre par la Société de cette priorité du plan stratégique dépend de la participation de sa direction, de ses employés de production et de ses fournisseurs. L'impossibilité pour la Société de mettre en œuvre cette priorité pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière et sa capacité de livrer au client le bon produit au bon moment.

En outre, la Société a l'intention de poursuivre ses activités de fabrication et de maintenir sa capacité de production à des niveaux relativement stables au Canada, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande, tout en accroissant les activités de production au Mexique pour absorber la croissance du volume. La Société a transféré certaines de ses activités de fabrication du Canada vers le Mexique, ce qui a mené au transfert de la production des VTT de la Société à Juárez en 2006 et à l'inauguration de sa deuxième usine de fabrication mexicaine à Querétaro (Mexique) en 2013, dont les activités n'ont commencé que récemment. L'incapacité d'atteindre ou de maintenir les niveaux de productivité et les efficacités opérationnelles prévus dans ces installations pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

*Les questions d'ordre fiscal et la modification des lois fiscales pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

À titre de société multinationale qui exerce des activités par l'intermédiaire de filiales dans de multiples territoires, la Société est assujettie à l'impôt sur le revenu au Canada, aux États-Unis et dans de nombreux autres territoires étrangers. Le taux d'imposition effectif futur de la Société pourrait subir les contrecoups d'un certain nombre de facteurs, y compris les variations dans la composition des bénéfices dans des pays où les taux d'imposition prescrits par les lois sont différents, des variations dans l'évaluation des actifs et des passifs fiscaux différés, des modifications des lois fiscales et des résultats des audits fiscaux dans divers territoires dans le monde. La Société évalue régulièrement ces questions afin d'établir le caractère adéquat des obligations fiscales. Si les évaluations de la Société se révélaient inexactes, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les entités canadiennes et étrangères de la Société réalisent certaines opérations avec d'autres filiales actuelles ou nouvelles dans différents territoires, notamment le Canada, les États-Unis, le Mexique, la Finlande et l'Autriche. Les lois fiscales de ces territoires, y compris le Canada, prévoient des règles détaillées de fixation des prix de transfert, qui exigent que toutes les opérations conclues avec des personnes apparentées non résidentes doivent être conclues à un prix dicté par principe de fixation des prix dans des conditions de pleine concurrence. Bien que la Société soit d'avis que ses politiques de fixation des prix de transfert ont été raisonnablement établies conformément aux principes de pleine concurrence, les autorités fiscales des territoires où elle exerce ses activités pourraient contester ses politiques de fixation des prix de transfert applicables dans des conditions de pleine concurrence aux personnes apparentées. La fixation des prix de transfert à l'échelle internationale est un domaine subjectif de la fiscalité qui comporte généralement une grande part de jugement. Si une autorité fiscale contestait avec succès les politiques de fixation des prix de transfert de la Société, la charge fiscale de celle-ci pourrait en subir un grave



contrecoup et la Société pourrait en outre devoir payer des intérêts et des pénalités. La Société pourrait devoir payer de telles pénalités en raison de rajustements des prix de transfert, sauf si elle a déployé des efforts raisonnables pour établir et utiliser des prix de transfert dans des conditions de pleine concurrence. En règle générale, on considère que des efforts raisonnables ont été déployés à cet égard uniquement si de la documentation ponctuelle justifiant la méthodologie relative à la fixation des prix de transfert ont alors été préparés. Une telle augmentation de la charge fiscale de la Société ainsi que les intérêts et pénalités connexes pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Bien que la Société soit d'avis que les frais et les crédits d'impôt qu'elle demande, y compris les frais de recherche et de développement et les crédits d'impôt pour des activités de recherche scientifique et de développement expérimental, ont été établis de façon raisonnable et sont déductibles, rien ne garantit que les autorités fiscales canadiennes et étrangères compétentes seront du même avis. Si une autorité fiscale remettait en question l'exactitude des frais ou crédits d'impôt demandés ou encore réduisait un crédit d'impôt en diminuant le taux de subvention ou l'admissibilité de certains frais de recherche et de développement à l'avenir, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir de graves contrecoups.

*L'augmentation des coûts de carburant pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

L'augmentation des coûts de carburant entraîne l'augmentation des coûts de transport pour l'achat des matériaux de la Société et la livraison de ses produits à ses clients. L'augmentation des coûts énergétiques peut également nuire au prix et à la disponibilité des matières premières à base de pétrole. Rien ne garantit que la Société sera en mesure de transférer ces coûts plus élevés à ses clients; la hausse de ces coûts pourrait donc avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. En outre, les coûts de carburant plus élevés se traduisent par une hausse des coûts liés à la propriété et à l'exploitation de bon nombre des produits de la Société, ce qui pourrait entraîner une baisse de la demande et, par conséquent, nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

*La détérioration des relations que la Société entretient avec ses employés non syndiqués et syndiqués pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.*

La majorité des employés de la Société ne sont pas syndiqués, notamment dans toutes ses installations au Canada et aux États-Unis. Le maintien d'un environnement de travail productif et efficient et, dans le cas de la syndicalisation de ses employés, la négociation fructueuse d'une convention collective ne sont pas garantis. La détérioration des relations que la Société entretient avec ses employés ou de l'environnement de travail risque d'entraîner des arrêts de travail ou d'autres perturbations ou de faire en sorte que la direction y consacre du temps et des ressources qui seraient autrement consacrés à d'autres aspects des activités de la Société, ce qui pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

La Société est partie à certaines conventions collectives nationales en Autriche, en Finlande et au Mexique qui viennent à échéance à différentes dates. Puisque la Société dépend de syndicats nationaux pour renouveler ces conventions à des conditions satisfaisantes lorsqu'elles devront être renégociées, l'issue des négociations collectives pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Cela pourrait être le cas si les négociations ou contrats actuels ou futurs devaient restreindre encore davantage la faculté de la Société de maximiser l'efficacité de ses activités. De plus, sa capacité à procéder à des rajustements à court terme afin de contrôler les coûts au titre de la rémunération et des avantages sociaux est limitée par les dispositions des conventions collectives nationales auxquelles elle est partie. La Société ne peut pas prédire l'issue des négociations actuelles ou futures se rapportant à un conflit de travail, à la représentation syndicale ou au renouvellement de ses conventions collectives nationales ni ne peut garantir que des arrêts de travail, des grèves, des dommages aux biens ou d'autres formes de moyens de pression ne se produiront pas avant le dénouement de toute négociation actuelle ou future. Toute grève ou toute autre forme d'arrêt de travail de



ses employés syndiqués pourrait considérablement perturber les activités de la Société ou occasionner des dommages à ses biens ou des interruptions de services, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

*Le passif des régimes de retraite pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société.*

Les cycles économiques peuvent avoir une incidence négative sur le financement des obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies restants de la Société ainsi que sur les frais afférents. En particulier, une partie des actifs des régimes de retraite de la Société sont investis dans des titres de participation, dont la valeur peut chuter considérablement en cas d'affaiblissement des marchés financiers. De plus, les plus récents rapports d'évaluation actuarielle sur la capitalisation démontrent que le volet à prestations définies des régimes de retraite enregistrés de la Société présente un déficit de solvabilité et, par conséquent, la Société doit verser des cotisations supplémentaires au titre de la capitalisation de ces régimes. Rien ne garantit que les investissements et les cotisations nécessaires pour capitaliser ces obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies n'augmenteront pas dans l'avenir, nuisant ainsi aux résultats d'exploitation, à la liquidité et à la situation financière de la Société. Les risques inhérents à la capitalisation des régimes de retraite à prestations définies pourraient se matérialiser si les engagements totaux relatifs à un tel régime de retraite devaient excéder la valeur totale de ses actifs. Les déficits peuvent survenir en raison de rendements sur les investissements plus faibles que prévu, de changements dans le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre du régime de retraite et de déficits actuariels. Chacun de ces risques pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

*Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituellement défavorables, les pandémies, les boycottages et les événements géopolitiques pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.*

La survenance de catastrophes naturelles, comme des ouragans et des tremblements de terre, de conditions météorologiques inhabituellement défavorables, de pandémies, de boycottages et d'événements géopolitiques, comme des troubles civils et des actes terroristes, ou d'autres perturbations semblables pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats financiers ou la situation financière de la Société. Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société, augmenter les coûts énergétiques, notamment quant au carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente d'installations de la Société, créer une pénurie temporaire de main-d'œuvre qualifiée dans un marché, interrompre de manière temporaire ou à long terme l'approvisionnement en matières premières ou encore en pièces ou en composantes de produits, interrompre le transport de biens en provenance ou à destination de l'étranger et perturber le réseau de distribution et les systèmes informatiques de la Société.

*La non-souscription d'une assurance convenable pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société.*

La Société souscrit une assurance des administrateurs et dirigeants, une assurance responsabilité, une assurance des pertes d'exploitation et une assurance des biens, et sa garantie d'assurance prévoit des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Toutefois, rien ne garantit que la garantie d'assurance de la Société sera suffisante ou que le produit tiré de l'assurance lui sera versé en temps opportun. En outre, certains types de pertes que la Société pourrait subir ne peuvent pas être assurés ou il n'est, à son avis, pas raisonnable de les assurer d'un point de vue économique, comme les pertes causées par des actes de guerre et certaines catastrophes naturelles. Si la Société subissait de telles pertes et qu'elles étaient importantes, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en subir des contrecoups.



### *Volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne.*

Le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait être volatil et subir d'importantes fluctuations en raison de nombreux facteurs, dont plusieurs échappent à la volonté de la Société, notamment les suivants :

- les fluctuations réelles ou anticipées des résultats d'exploitation trimestriels de la Société;
- un changement dans l'estimation, par la Société, des résultats d'exploitation futurs de la Société;
- un changement dans les prévisions, les estimations ou les recommandations des analystes en valeurs mobilières concernant les résultats d'exploitation ou la performance financière futurs de la Société;
- un changement dans le rendement économique ou la valeur au marché d'autres sociétés que les investisseurs jugent comparable à la nôtre;
- l'arrivée ou le départ de membres de la haute direction ou d'autres employés clés de la Société;
- la vente d'actions à droit de vote subalterne supplémentaires ou l'impression d'imminence d'une telle vente;
- les acquisitions, regroupements d'entreprises, alliances stratégiques, coentreprises ou engagements de capital d'importance touchant la Société ou ses concurrents;
- des annonces publiques concernant les tendances, les inquiétudes, la situation de la concurrence, les changements dans la réglementation et d'autres questions connexes dans le secteur ou les marchés cibles de la Société.

Les marchés financiers ont dans le passé connu d'importantes variations de cours et de volume, qui ont en particulier touché le cours des titres de participation de sociétés et qui n'avaient souvent aucun lien avec le rendement de l'exploitation, la valeur des actifs sous-jacents ou les perspectives de ces sociétés. Par conséquent, le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait baisser même si les résultats d'exploitation, la situation financière ou les perspectives de la Société ne changent pas. De plus, certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse des pratiques et des résultats de la Société dans les domaines de l'environnement, de la gouvernance et de la responsabilité sociale selon leurs propres lignes directrices et critères en matière d'investissement. En l'absence de conformité à ces lignes directrices et critères, ces institutions pourraient limiter leur investissement dans les actions à droit de vote subalterne ou s'abstenir de faire un tel investissement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur le cours des actions à droit de vote subalterne. Rien ne garantit que le cours et le volume des actions ne fluctueront pas constamment. La persistance de niveaux accrus de volatilité et de perturbations des marchés pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et le cours des actions à droit de vote subalterne.

*Parce que la Société n'a actuellement aucune intention de verser des dividendes sur des actions à droit de vote subalterne dans un avenir prévisible, les investisseurs pourraient ne recevoir aucun rendement sur leur investissement à moins de vendre leurs actions à droit de vote subalterne à un cours supérieur au prix payé.*

La Société prévoit actuellement affecter ses bénéfices à l'expansion de son entreprise et à la diminution de ses dettes. La décision de verser des dividendes sur les actions appartiendra exclusivement au conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration ») et sera tributaire, entre autres, des résultats d'exploitation, des surplus et des besoins de trésorerie courants et prévus, ainsi que de la situation financière, des restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans les ententes de financement (y compris les restrictions prévues par des conventions importantes, notamment la convention de crédit à terme et la convention de crédit renouvelable), du contrôle de la solvabilité que le droit commercial impose à la Société et d'autres facteurs que le conseil d'administration pourrait juger pertinents. Par conséquent, les investisseurs pourraient ne recevoir aucun rendement sur leur investissement dans les actions à droit de vote subalterne à moins de vendre celles-ci à un cours supérieur au prix payé.



*La Société est une société de portefeuille.*

La Société est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constituée des actions de ses filiales directes et indirectes. Par conséquent, les personnes qui investissent dans la Société sont assujetties aux risques attribuables à ses filiales. En tant que société de portefeuille, la Société exerce la quasi-totalité de ses activités par l'intermédiaire de ses filiales, qui génèrent la quasi-totalité de ses revenus. En conséquence, les flux de trésorerie de la Société et son aptitude à saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des bénéfices de ses filiales et de leur distribution à la Société. La possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et sera assujettie aux lois et règlements applicables qui exigent le respect de certains critères relatifs à la solvabilité et au capital et aux restrictions de nature contractuelle figurant dans les actes qui régissent leurs dettes. En cas de faillite, de liquidation ou de restructuration d'une des filiales de la Société, les créanciers, notamment commerciaux, auront généralement droit au paiement de leurs créances sur l'actif de ces filiales avant toute distribution de cet actif à la Société. Au 31 janvier 2014, les actions à droit de vote subalterne occupaient dans les faits un rang inférieur à celui d'environ 941,1 millions de dollars de dettes des filiales de la Société.

*Le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ auront une influence notable sur les questions soumises aux actionnaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours des actions à droit de vote subalterne.*

Au 26 mars 2014, le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ (collectivement, les « actionnaires principaux ») détenaient respectivement 41 237 476, 31 744 393 et 6 041 475 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait environ 48,2 %, 37,1 % et 7,1 %, respectivement, des droits de vote combinés rattachés aux actions en circulation de la Société. Ainsi, les actionnaires principaux ont une influence notable sur toutes les questions soumises aux actionnaires de la Société pour approbation, notamment l'élection et la destitution d'administrateurs, la modification des statuts constitutifs et des règlements administratifs de la Société et l'approbation de certains regroupements d'entreprises. Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont une influence limitée sur les affaires de la Société. La concentration des droits de vote pourrait : faire en sorte que le cours des actions à droit de vote subalterne baisse; retarder ou empêcher une acquisition; retarder ou empêcher les tentatives de prise de contrôle que certains des actionnaires pourraient juger favorables; rendre difficile, voire impossible, la prise de contrôle de la Société par un tiers ou un changement du conseil d'administration et de la direction de la Société. Tout report d'un changement de contrôle ou tout obstacle à celui-ci pourrait dissuader des acquéreurs éventuels ou empêcher la réalisation d'une opération qui procurerait aux actionnaires de la Société une prime significative par rapport au cours alors en vigueur de leurs actions à droit de vote subalterne.

De plus, les intérêts du groupe Beaudier, de Bain Capital et de la CDPQ ne sont pas nécessairement compatibles dans tous les cas avec ceux des autres actionnaires de la Société. Le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ pourraient avoir intérêt à procéder à des acquisitions, à des dessaisissements ou à d'autres opérations qui, de l'avis de la direction, pourraient accroître une participation, même si de telles opérations comportent des risques pour les actionnaires de la Société et pourraient ultimement avoir une incidence sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

*Ventes futures d'actions à droit de vote subalterne par les actionnaires principaux, les dirigeants, les administrateurs et les membres de la haute direction de la Société.*

Au 26 mars 2014, le groupe Beaudier avait la propriété de 41 237 476 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 52,2 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation, Bain Capital avait la propriété de 31 744 393 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 40,2 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation et la CDPQ avait la propriété de 6 041 475 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 7,6 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation. Le porteur d'une action à droit de vote multiple pourra à son gré la convertir en tout temps en une action à droit de vote subalterne.



Sous réserve du respect de la législation en valeurs mobilières applicable et des conditions des ententes de blocage du capital, les dirigeants, administrateurs et actionnaires principaux de la Société ainsi que les membres de leur groupe pourraient éventuellement vendre une partie ou la totalité de leurs actions à droit de vote subalterne. Il est impossible de prédire l'incidence, le cas échéant, que ces ventes d'actions à droit de vote subalterne auront sur le cours alors en vigueur des actions à droit de vote subalterne. Toutefois, les ventes futures d'un grand nombre d'actions à droit de vote subalterne par les dirigeants, administrateurs, membres de la haute direction ou actionnaires principaux de la Société ainsi que par les membres de leur groupe, ou le sentiment de l'imminence de telles ventes, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur le cours alors en vigueur des actions à droit de vote subalterne.

Aux termes de la convention de droits d'inscription, chaque actionnaire principal se voit attribuer certains droits d'inscription.

Ces facteurs ne constituent pas une liste exhaustive des facteurs qui peuvent avoir une incidence sur la Société; toutefois, ils doivent être étudiés attentivement.

### **Information sur les actions en circulation**

---

Au 27 mars 2014, les actions émises et en circulation et les options sur actions émises et en cours se composaient comme suit :

- 79 023 344 actions à droit de vote multiple sans valeur nominale;
- 39 135 723 actions à droit de vote subalterne sans valeur nominale;
- 1 837 683 options visant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne.

### **Information supplémentaire**

---

De l'information supplémentaire sur BRP inc. est disponible sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

