L'EXPÉRIENCE **ULTIME** EN SPORTS MOTORISÉS

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2014

Énoncés prospectifs

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

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations et les hypothèses que la Société a établies à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements futurs prévus, ainsi que sur d'autres facteurs qu'elle croit pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses se concrétiseront. De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels de la Société ou les événements ou faits nouveaux à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » du rapport de gestion pour le trimestre se terminant le 30 avril 2014 et daté du 12 juin 2014: l'incidence de conditions économiques défavorables sur les dépenses à la consommation; le fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société; la fluctuation des taux de change; les niveaux d'endettement élevés; l'indisponibilité de capitaux supplémentaires; les conditions météorologiques défavorables; les fluctuations saisonnières des ventes; l'incapacité de la Société à se conformer aux lois qui portent sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; la dépendance envers des concessionnaires, des fournisseurs, des sources de financement et d'autres partenaires stratégiques qui peuvent craindre certaines conditions économiques; l'importance des frais fixes; l'incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; la survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; les clauses restrictives contenues dans des accords de financement ou d'autres contrats importants conclus par la Société; la concurrence que subissent les gammes de produits de la Société; la perte des services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; l'incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques; l'issue défavorable à la Société d'une réclamation importante liée à la responsabilité du fait des produits; les réclamations liées à la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants de produits; la dépendance envers un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail des produits; la dépendance envers les relations avec les clients pour la vente d'équipement d'origine; une mauvaise gestion des stocks; les risques liés aux activités internationales; l'incapacité d'améliorer les produits existants ou de créer et de commercialiser de nouveaux produits; la protection des droits de propriété intellectuelle; la défaillance de systèmes de technologie de l'information; la baisse du prix d'anciennes versions de produits vendus sur le marché d'occasion et l'offre excédentaire des concurrents; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de fabrication; les résultats réels pourraient différer des perspectives financières; la modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; l'augmentation des coûts du carburant; la détérioration des relations entretenues avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; la non-souscription d'une assurance convenable; l'absence de marché public antérieur pour la négociation des actions à droit de vote subalterne; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'absence d'intention actuelle de verser des dividendes; les dépenses liées aux sociétés ouvertes; l'exercice des activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante des actionnaires principaux; les ventes futures d'actions par les actionnaires principaux, les administrateurs, les dirigeants ou les membres de la haute direction de la Société.

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

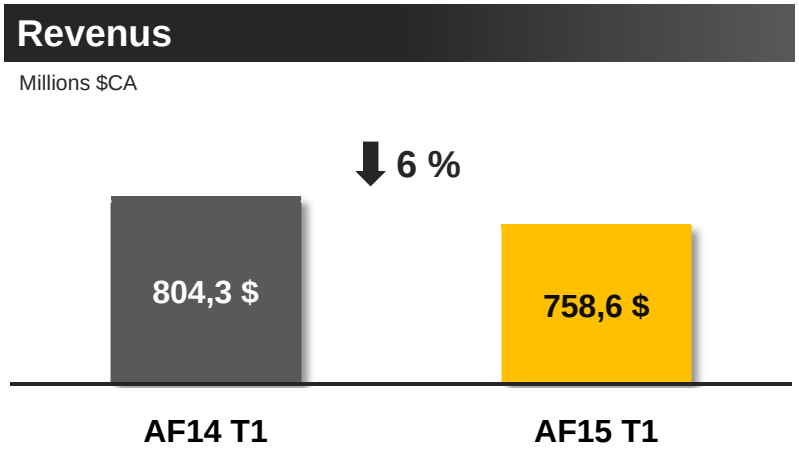
JOSÉ BOISJOLI

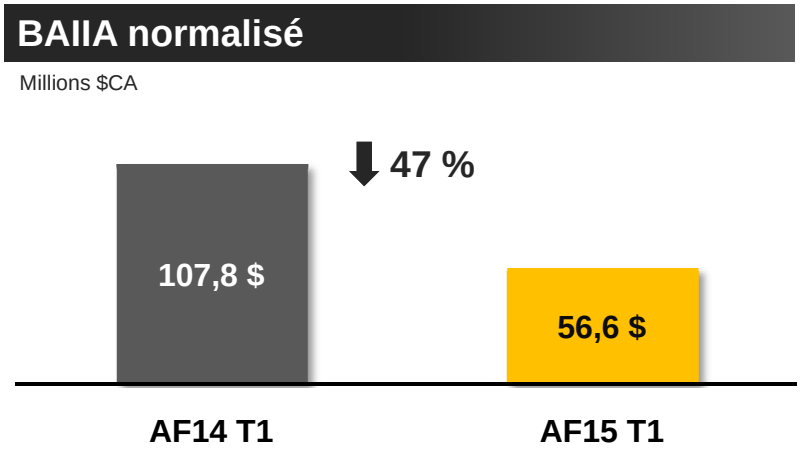
Chef de la direction

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2014

Revenus et BAIIA normalisé – AF15 T1





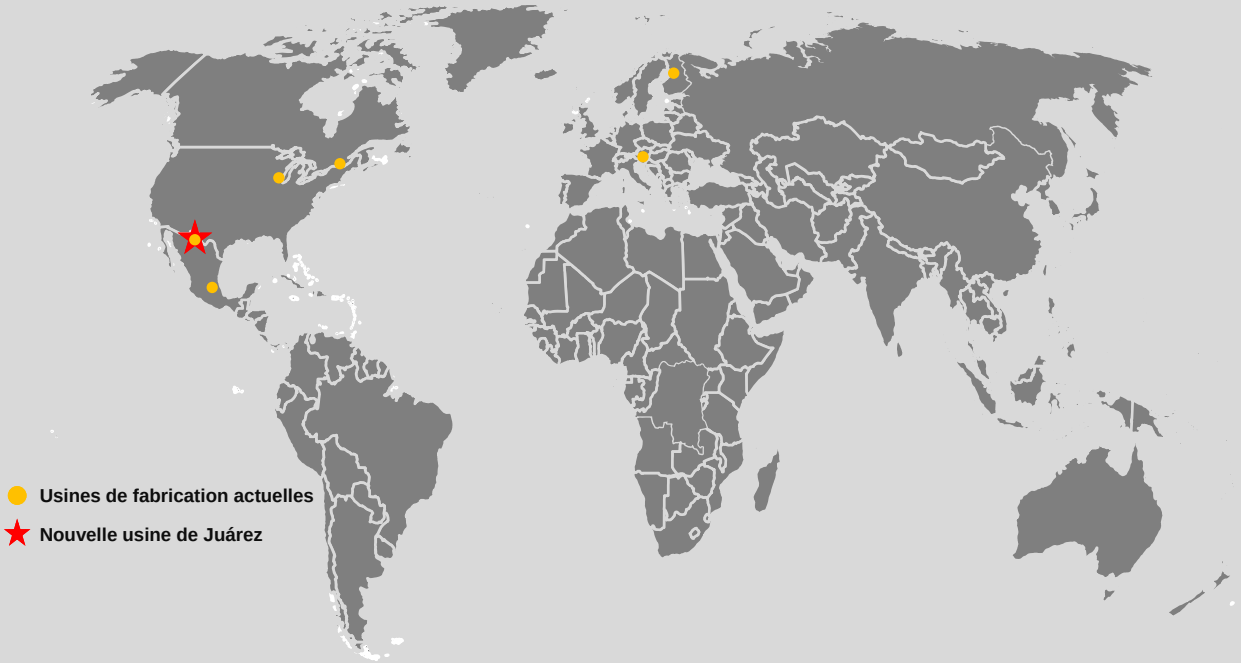
Faits saillants financiers

- Résultats financiers conformes aux perspectives financières du T1 données en mars
- Baisse de 6 % des revenus trimestriels découlant d'une diminution des revenus tirés des *produits saisonniers* et des *produits toutes saisons*
- Bénéfice normalisé par action dilué de 0,14 $
- Flux de trésorerie libres de 13 M $

Faits saillants d'exploitation – AF15 T1

Amérique du Nord	▪ Vu les fortes ventes au détail de motoneiges durant le quatrième trimestre de l'AF14 et l'hiver rigoureux du premier trimestre de l'AF15, les ventes au détail des *produits saisonniers* et des *produits toutes saisons* ont été globalement stables lors du trimestre terminé le 30 avril 2014 ▪ Diminution de 5% des inventaires des concessionnaires de sports motorisés par rapport à la même période l'an passé ▪ Fin de la saison des motoneiges de l'année modèle 2014 le 31 mars 2014, avec une augmentation dans le bas de la tranche de 10 à 20 %. Ski-Doo a maintenu la tête en termes de parts de marché malgré les inventaires extrêmement bas des concessionnaires. ▪ Ventes au détail de la nouvelle motomarine Sea-Doo Spark dépassent les attentes
International	▪ Augmentation de 4% des ventes grâce aux taux de change favorables, au lancement de la motomarine Sea-Doo Spark qui connaît un succès remarquable au Brésil et en Australie, et au lancement du roadster Can-Am Spyder au Japon ▪ Nous demeurons prudents face au marché russe et surveillons la situation de près ▪ Signature d'une entente de coentreprise avec un distributeur chinois
Opérations	▪ Annonce d'une nouvelle usine de fabrication de véhicules hors-route à Juárez (Mexique), un investissement de 55 millions de dollars canadiens ▪ Début de l'exploitation du nouveau centre de distribution de PAV de 375 000 pi^2 sur la rive sud de Montréal ▪ Retard du démarrage de la production de coques de motomarines à l'usine de Querétaro (Mexique) maintenant comblé

Deuxième usine de fabrication de véhicules hors-route à Juárez



Stratégie manufacturière

- Maintenir le niveau de production dans nos centres d'excellence (Valcourt, Sturtevant, Rovaniemi et Gunskirchen)
- Capitaliser sur les coûts avantageux des autres sites de production pour absorber la croissance des volumes

Pourquoi Juárez?

- Besoin d'augmenter la capacité pour soutenir la croissance du secteur des véhicules hors-route
- Juárez est un choix logique :
  - Très proche de la frontière américaine
  - Synergies avec notre usine actuelle en termes de fournisseurs, du bassin de talents et de l'impartition potentielle des activités (à seulement 15 km)

Usines de fabrication

Valcourt (Canada)
- Motoneiges
- Motomarines (jusqu'à l'AF16)
- Roadsters

Juárez (Mexique)
- VTT
- VCC

Querétaro (Mexique)
- Motomarines
- Moteurs de véhicules hors-route

Sturtevant (États-Unis)
- Moteurs hors-bord
- Systèmes de propulsion par jet

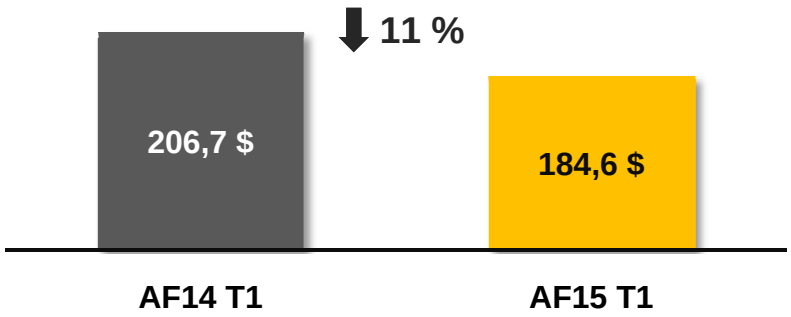
Gunskirchen (Autriche)
- Moteurs (motoneige, motomarine, roadster, avion, motocyclette et kart)

Rovaniemi (Finlande)
- Motoneiges
- Assemblage de VTT 6x6

Produits saisonniers

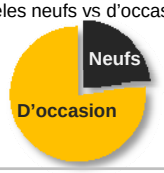
Revenus

Millions $CA



Sea-Doo Spark : du succès en perspective

Ventes annuelles de motomarines aux É.-U.[1]
Modèles neufs vs d'occasion



Prix des motomarines aux É.-U.[2]
Modèles neufs et d'occasion, saison 2013

Modèles neufs	**8 399 à 14 899 $**
Modèles d'occasion[3]	**5 600 à 8 800 $**
Sea-Doo Spark	**4 999 à 7 199 $**

Le prix du Spark est comparable à celui de motomarines usagées, ce qui en fait une option attrayante pour un grand nombre d'acheteurs potentiels

Dynamique de l'industrie

Motoneiges

- Hausse de 10 à 15% des ventes au détail de l'industrie nord-américaine pour la saison 2014
- BRP a renforcé sa position de chef de file mondial et a terminé la saison avec le plus bas niveau d'inventaire de concessionnaires depuis plus de 10 ans
- Commandes importantes des concessionnaires pour l'année modèle 2015, et niveau record des précommandes printanières des clients grâce à une gamme de produits attrayante

Motomarines

- Industrie nord-américaine en hausse de 15 à 20 % en début de saison
- Sea-Doo a gagné des parts de marché durant cette période
- Accueil très favorable pour la nouvelle motomarine Sea-Doo Spark, les ventes au détail dépassant les attentes
- Retard du démarrage de la production de coques de motomarines à l'usine de Querétaro (Mexique) maintenant comblé

[1] Source : Infolink 2013.
[2] Source : Guide NADA (1er mai 2014). Prix en dollars américains.
[3] Selon le prix de détail moyen des modèles 2010 vendus durant la saison 2013.

Motoneiges de l’année modèle 2015

Renegade XRS

- La motoneige hybride la plus spécialisée
- Châssis renforcé, larges marchepieds et amortisseurs de course sans limite à bonbonne intégrée KYB Pro 40

Summit X avec ensemble T3

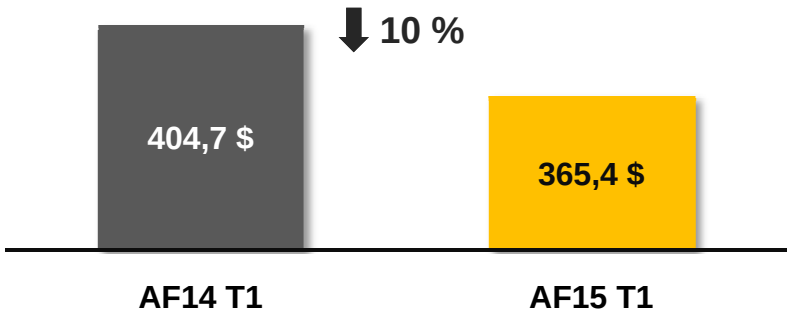
- Chenille de 174 po (la plus longue jamais offerte)
- Ergots de traction de 3 po (les plus longs jamais offerts)
- Carter de chaîne plus long
- Même poids que le modèle précédent, malgré la chenille et les ergots plus longs

Niveau record des précommandes printanières des clients grâce à une gamme de produits 2015 attrayante

Produits toutes saisons

Revenus

Millions $CA



VTT Outlander 6x6 de 2014

- Début des ventes sur les marchés internationaux : mars 2014
- Disponible sur le marché nord-américain : août 2014

Dynamique de l'industrie

Comparaison difficile entre AF15T1 et AF14 T1 en raison de l'arrivée des VCC Maverick l'année dernière, mais les perspectives à long terme demeurent solides

Véhicules hors-route

- Hausse dans l'industrie nord-américaine des VCC dans le milieu de la tranche de 10 et 20 % depuis le début de l'année. Croissance des ventes au détail des VCC Can-Am supérieure à celle de l'industrie.
- Situation concurrentielle a nui à la croissance des ventes au détail des VCC Maverick
- Hausse de 1 à 5% de l'industrie nord-américaine des VTT depuis le début de la saison, favorisée par les ventes de véhicules de puissance moyenne
- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VTT Can-Am

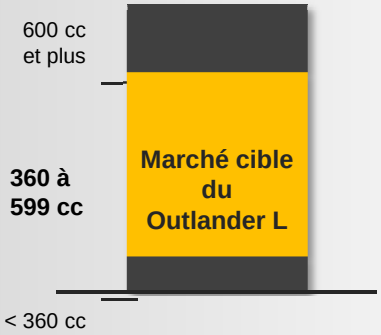
Roadsters

- Industrie nord-américaine des motocyclettes à peu près stable en début de saison
- Ventes au détail du Can-Am Spyder légèrement supérieures à celles de l'industrie
- Intérêt marqué des propriétaires actuels de Can-Am Spyder pour le nouveau modèle Spyder RT équipé du moteur de 1330cc

Nouveau modèle Outlander L introduit le 1er mai 2014

Nouveau produit dans la catégorie des véhicules de puissance moyenne, segment important affichant grande croissance de l'industrie

Industrie nord-américaine des VTT, par puissance



- Marque Can-Am était sous-représentée dans la catégorie des véhicules de puissance moyenne :
  - une offre de VTT concentrée dans le haut de gamme
  - moins de 5 % des parts de marché dans la catégorie des VTT de puissance moyenne
- BRP vise maintenant un marché beaucoup plus grand.

Offrir l'ADN de Can-Am à un prix plus abordable, avec le meilleur ensemble de caractéristiques de sa catégorie

- Les moteurs les plus puissants, pour une cylindrée comparable
- Conduite ultraprécise
- Conception axée sur le conducteur
- Ensemble deux places offert
- La plus longue garantie de l'industrie
- PDSF à partir de 6 399 $ US

Compartiment de rangement arrière résistant à l'eau (10,9 L)

Ensemble MAX en option (deux places)

Nouvelle suspension arrière TTI (8,8 po)

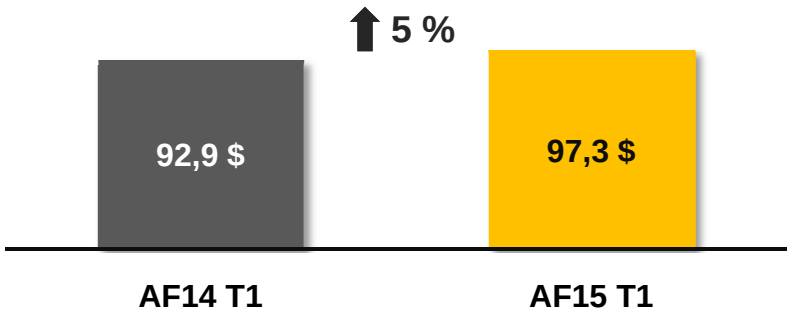
2 moteurs offerts :
- **450 cc** (38 HP)
- **500 cc** (46 HP)

Système à fixation rapide LinQ et indicateurs numériques

Systèmes de propulsion

Revenus

Millions $CA



Dynamique de l'industrie

Moteurs hors-bord

- Hausse de 1 à 5% des ventes au détail en Amérique du Nord pour la saison en cours, attribuable à la croissance des ventes de bateaux neufs et aux ventes sur les marchés côtiers (salt water markets)
- Légère perte de parts de marché pour BRP

Systèmes de propulsion par jet

- Bonnes perspectives pour les systèmes de propulsion par jet grâce à une proposition de valeur attrayante pour les constructeurs de bateaux

Club Evinrude 2014

UNE ÈRE NOUVELLE POUR LES MOTEURS HORS-BORD

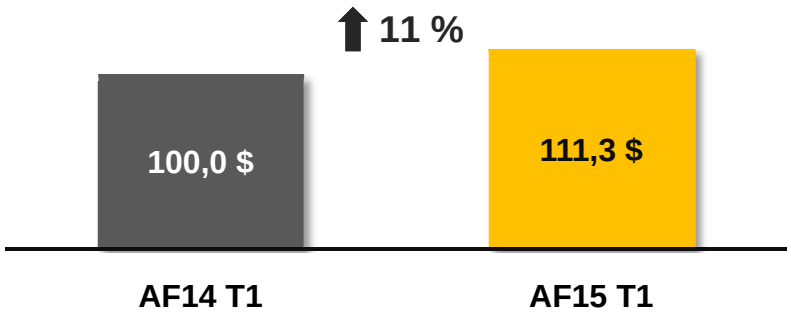
Premier événement dédié aux concessionnaires Evinrude depuis 2006 sera tenu du 13 au 16 juin 2014 à Milwaukee (Wisconsin)

- Nouveaux produits dévoilés le 13 juin à 19 h 30
- Environ 1 400 participants attendus :
  - ~900 concessionnaires et ~100 constructeurs de bateaux d'Amérique du Nord
  - ~350 concessionnaires et constructeurs de bateaux d'ailleurs dans le monde
  - ~50 représentants des médias d'Amérique du Nord et d'ailleurs dans le monde

Pièces, accessoires et vêtements

Revenus

Millions $CA



Dynamique de l'industrie

Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance principalement attribuable aux motoneiges en raison de meilleures conditions hivernales en Amérique du Nord
- Excellent taux de pénétration des accessoires de la Sea-Doo Spark, améliorant ainsi la profitabilité des concessionnaires

Accessoires de la Sea-Doo Spark

ENSEMBLE DE GRAPHIQUES

ENSEMBLE DE COMPARTIMENT DE RANGEMENT AVANT

DÉFENSES AMOVIBLES + FILET CARGO

PARE-SOLEIL CHILL

PROFONDIMÈTRE

Une gamme complète d'accessoires pour personnaliser chaque motomarine Sea-Doo Spark

- Plus de 25 accessoires entièrement intégrés
- 20 ensembles de graphiques différents

Coentreprise en Chine

Coentreprise BRP-Smooth Marine

- Accord signé le 26 mai, 2014
- BRP actionnaire majoritaire
- Accord en vigueur le 1er février 2015
- Objectif : Accélérer le développement de la présence de BRP en Chine avec l'aide d'un partenaire ayant une solide compréhension de l'industrie des sports motorisés en Chine

À propos de Smooth Marine

- Smooth Marine fait la promotion et la distribution de produits marins en Chine depuis les années 1970 et distribue les produits BRP depuis 2002

Cette coentreprise devrait accélérer la croissance de BRP et stimuler la participation aux sports motorisés en Chine

BRP en Chine

- 19 concessionnaires
- Bureau des ventes régionales à Shanghai
- TCAC des revenus de BRP de plus de 30 % au cours des 3 dernières années
- BRP Asia Club 2014 tenu à Sanya (Chine) du 31 mars au 3 avril avec plus de 100 représentants des concessionnaires et distributeurs

SÉBASTIEN MARTEL

Chef de la direction financière

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2014

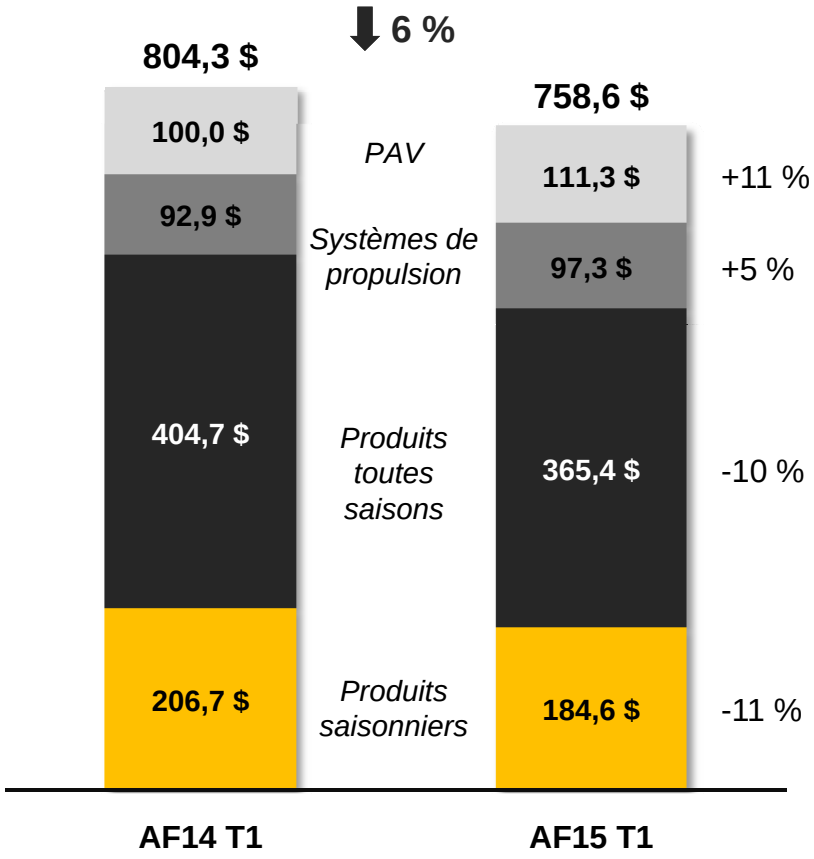
Faits saillants financiers – AF15 T1

Millions $CA	Comparaison sur 3 mois		
	AF15 T1	**AF14 T1**	**Écart**
Revenus totaux	**758,6 $**	**804,3 $**	**(45,7 $)**
Croissance	(5,7 %)		
Marge brute	**173,4 $**	**218,0 $**	**(44,6 $)**
En pourcentage des revenus	22,9 %	27,1 %	
Bénéfice d'exploitation	**28,4 $**	**86,1 $**	**(57,7 $)**
En pourcentage des revenus	3,7 %	10,7 %	
BAIIA normalisé	**56,6 $**	**107,8 $**	**(51,2 $)**
En pourcentage des revenus	7,5 %	13,4 %	
Résultat net normalisé	**16,6 $**	**53,4 $**	**(36,8 $)**
Bénéfice par action – dilué	**0,24 $**	**0,25 $**	**(0,01 $)**
Bénéfice normalisé par action – dilué	**0,14 $**	**0,51 $**	**(0,37 $)**

Revenus par catégorie de produits et par région – AF15 T1

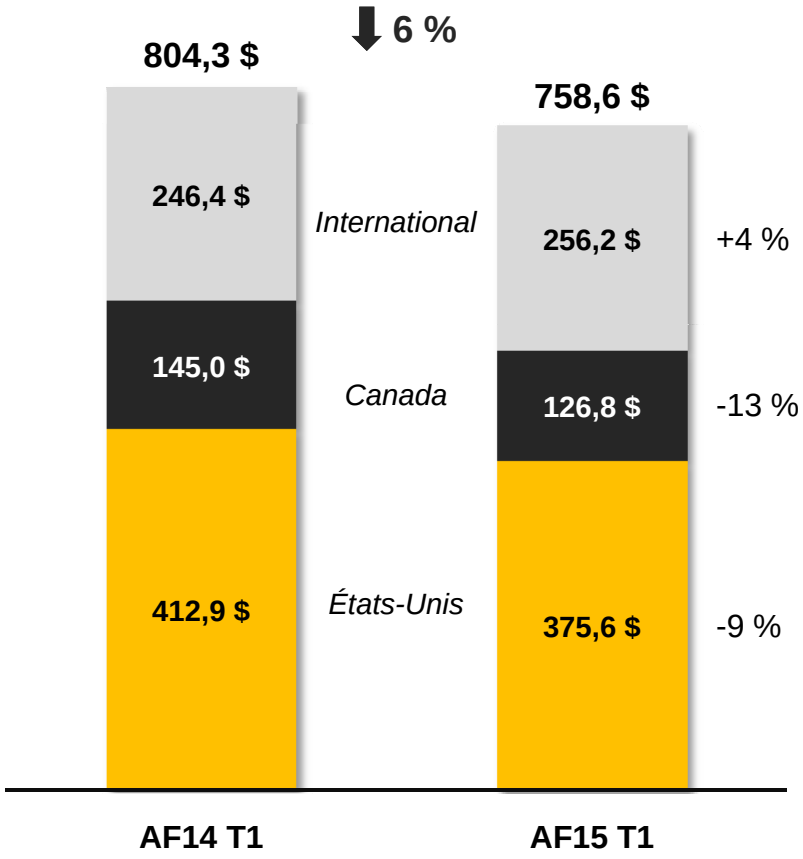
Revenus par catégorie de produits

Millions $CA



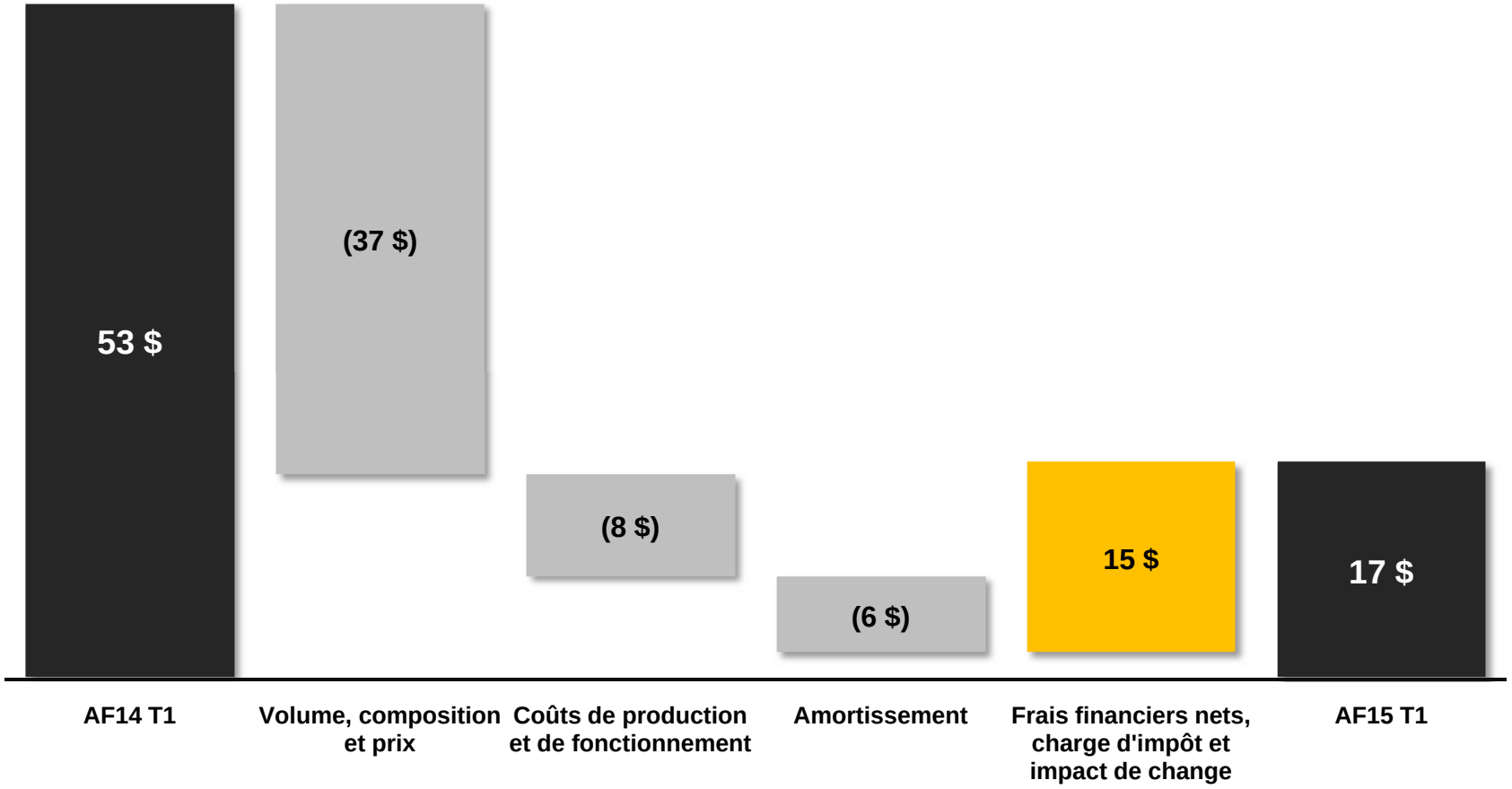
Revenus par région

Millions $CA



Réconciliation du résultat net normalisé

Millions $CA



Position financière et trésorerie – AF15 T1

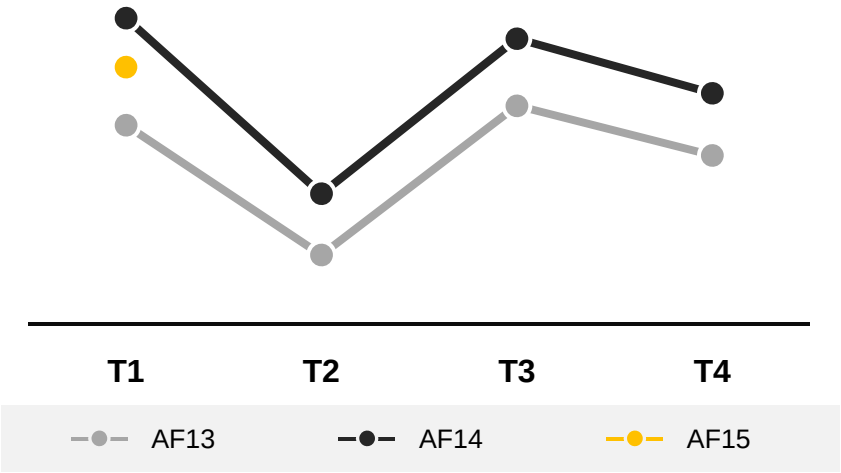
Millions $CA	Au 30 avril 2014	Au 31 janvier 2014	Écart
Trésorerie	76,9 $	75,4 $	1,5 $
Fonds de roulement net	102,9 $	97,1 $	5,8 $
Facilités de crédit renouvelables	-	10,5 $	(10,5 $)
Dette à long terme	895,1 $	889,9 $	5,2 $

Millions $CA	Comparaison sur 3 mois AF15	AF14	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(22,9 $)	(25,1 $)	2,2 $
Flux de trésorerie libres	13,1 $	87,3 $	(74,2 $)

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

Inventaires des concessionnaires nord-américains

Unités, excluant les moteurs hors-bord



Baisse de 5 % des inventaires de fin de période des concessionnaires par rapport au T1 de l'AF14

Produits saisonniers

- Baisse principalement causée par le faible niveau d'inventaires de motoneiges (le plus faible depuis plus de 10 ans)

Produits toutes saisons

- Légère hausse des inventaires de Can-Am Spyder en vue de la saison estivale qui s'annonce
- Le déploiement du nouveau système de commande des concessionnaires contribue à réduire l'inventaire des concessionnaires

Les concessionnaires ont profité de la flexibilité du nouveau système de commande pour réduire leurs commandes de véhicules hors-route en réaction au printemps tardif

Projections annuelles – AF15 (au 12 juin 2014)

Éléments financiers	AF15 projetée vs AF14
Revenus	*Aucun changement sauf si indiqué*
Produits saisonniers	**Hausse de 9 à 13 %** (augmentation vs projection précédente d'une hausse de 5 à 10 %)
Produits toutes saisons	**Hausse de 9 à 13 %** (diminution vs projection précédente d'une hausse de 12 à 15 %)
Systèmes de propulsion	Hausse de 7 à 10 %
PAV	Hausse de 10 à 15 %
Revenus totaux de la Société	Hausse de 9 à 13 %
BAIIA normalisé	Hausse de 11 à 15 %
Taux d'imposition effectif[1]	26 à 27 %
Résultat net normalisé[2]	Hausse de 10 à 17 %
Bénéfice normalisé par action – dilué	1,55 à 1,65 $ (hausse de 10 à 17 %)[3]
Acquisitions d'immobilisations	165 à 175 M $

[1] Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un bénéfice normalisé avant impôt.
[2] Basé sur une charge d'amortissement de 116 M $.
[3] La hausse de 10 à 17 % est basée sur un nombre moyen pondéré d'actions diluées de 118,9 M $ tant pour l'AF15 que pour l'AF14.

CONCLUSION

SKI-DOO[MD]
LYNX[MD]
SEA-DOO[MD]
EVINRUDE[MD]
ROTAX[MD]
CAN-AM[MD]

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2014

© 2014 BRP Inc. Tous droits réservés. Ski-Doo, Lynx, Sea-Doo, Evinrude, Rotax, Can-Am et le logo BRP sont des marques de commerce de Bombardier Produits Récréatifs inc. ou de ses sociétés affiliées

Initiatives stratégiques

Continuer à miser sur l'innovation des produits

Augmenter les revenus tirés des *produits toutes saisons*

Élargir le réseau de concessionnaires en Amérique du Nord

Augmenter les ventes à l'échelle internationale

Stimuler l'augmentation de la marge

PÉRIODE DE QUESTIONS

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2014

SKI-DOO[MD]
LYNX[MD]
SEA-DOO[MD]
EVINRUDE[MD]
ROTAX[MD]
CAN-AM[MD]

© 2014 BRP Inc. Tous droits réservés. Ski-Doo, Lynx, Sea-Doo, Evinrude, Rotax, Can-Am et le logo BRP sont des marques de commerce de Bombardier Produits Récréatifs inc. ou de ses sociétés affiliées.

Chef de file mondial des véhicules et moteurs de sports motorisés

Produits saisonniers

ski-doo
LYNX
SEA-DOO

Motoneiges

Motomarines

can-am

Véhicules tout-terrain

Véhicules côte à côte récréatifs

Roadsters

Systèmes de propulsion

EVINRUDE
ROTAX

Moteurs hors-bord

Moteurs pour autres constructeurs

Éventail diversifié de produits ET marques réputées

L'EXPÉRIENCE **ULTIME** EN SPORTS MOTORISÉS

© 2014 BRP. All rights reserved. / ™ ® and the BRP logo are trademarks of BRP or its affiliates.