



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 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 31 juillet 2014 et daté du 12 septembre 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

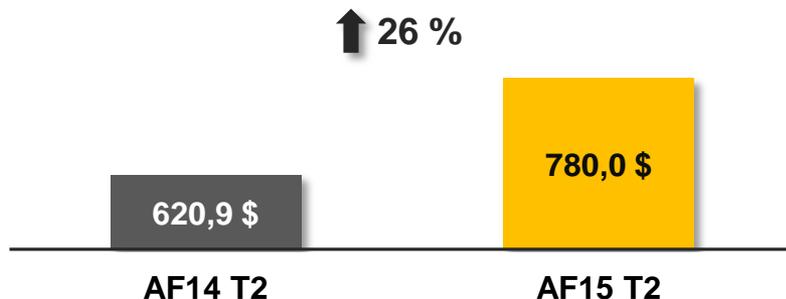
REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2014

Revenus et BAIIA normalisé – AF15 T2

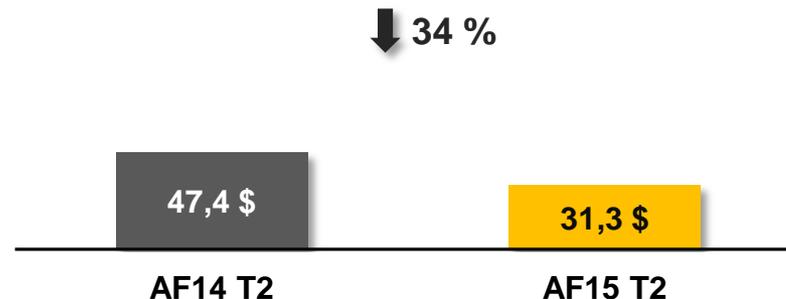
Revenus

Millions \$ CA



BAIIA normalisé^[1]

Millions \$ CA



Faits saillants financiers

- Hausse de 26 % des revenus trimestriels, ou de 20 % si l'on exclut l'impact favorable des taux de change
- BAIIA normalisé en deçà des attentes, principalement en raison des programmes de ventes et de l'impact négatif des taux de change
- Perte nette de 3,6 M \$ comparativement à une perte nette de 7,9 M \$ pour le trimestre correspondant terminé le 31 juillet 2013
- Perte normalisée diluée par action de 0,07 \$

^[1] Pour consulter le rapprochement du bénéfice net avec le bénéfice net normalisé et le BAIIA normalisé, se reporter aux tableaux de rapprochement en annexe dans cette présentation



Faits saillants d'exploitation

Dynamique des marchés

Amérique du Nord

- Les ventes au détail de BRP pour les *produits saisonniers* et les *produits toutes saisons* ont augmenté de 19 % pour le trimestre terminé le 31 juillet 2014 par rapport à la même période l'an dernier
- Les inventaires des concessionnaires demeurent sains. l'inventaire total des *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* a augmenté de 2 % par rapport à la même période l'an dernier, et ce, malgré l'augmentation des livraisons de motoneiges et l'expansion du réseau de concessionnaires.
- La saison des véhicules hors route pour l'année modèle 2014 s'est terminée le 30 juin 2014 avec une augmentation des parts de marché de Can-Am

International

- En Scandinavie, la saison de la motoneige s'est terminée le 30 juin 2014 avec une baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % et un gain de parts de marché pour BRP, qui maintient ainsi sa position de chef de file
- Les expéditions en Russie au cours du T2 ont répondu à nos attentes

Opérations manufacturières

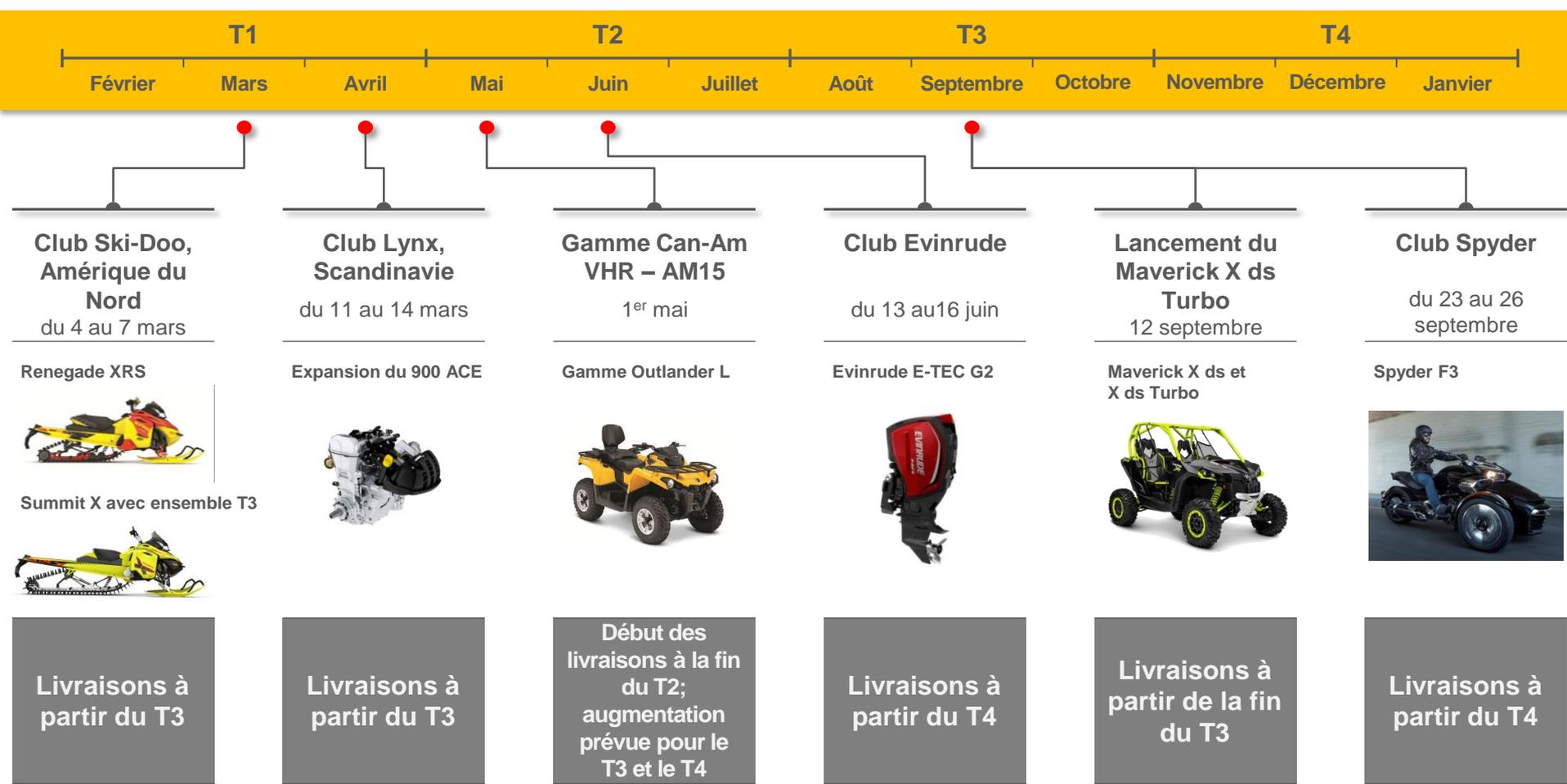
- Les opérations de la chaîne de montage de Sea-Doo Spark à Querétaro ont été interrompues tel que prévu, en vue du transfert de l'assemblage des motomarines du Canada
- La production du Outlander L et du Outlander L MAX 500 a démarré en juin

Introduction de produits

- **Evinrude E-TEC G2** : Nouvelle gamme de moteurs hors-bord révolutionnaires lancée en juin
- **Can-Am Maverick X ds et X ds Turbo** : Nouvelle version du VCC Maverick avec un moteur à turbocompresseur de 121 HP lancée le 12 septembre
- **Can-Am Spyder F3** : Lancement officiel au Club Spyder le 23 septembre



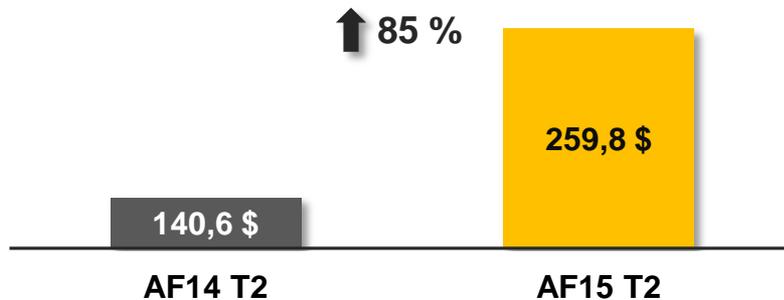
Les livraisons des nouveaux produits lancés au cours de l'AF15 influenceront les résultats de T3 et T4



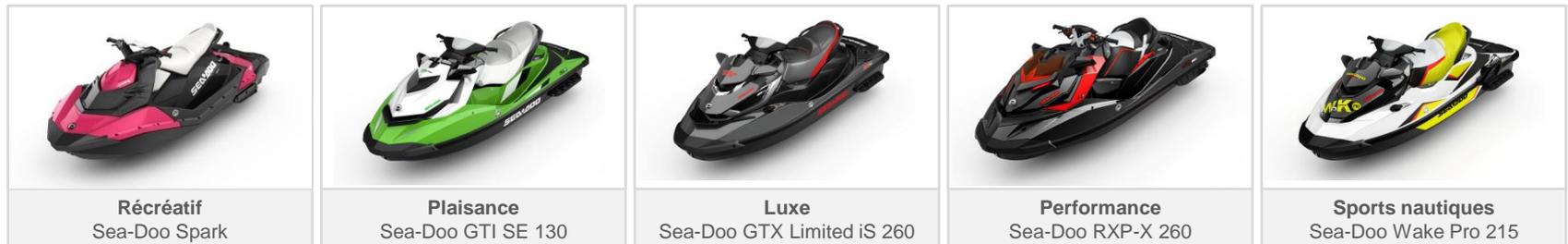
Produits saisonniers

Revenus

Millions \$ CA



Gamme Sea-Doo – AM14



Sea-Doo offre la gamme de motomarines la plus diversifiée et la plus novatrice de l'industrie, et occupe le premier rang du marché en Amérique du Nord depuis plus de 10 ans

Dynamique de l'industrie

Motomarines

- Industrie nord-américaine en hausse de 20 à 25 % après 10 mois dans la saison
- Croissance est attribuable au Sea-Doo Spark
- Sea-Doo a également gagné des parts du marché, conservant ainsi le premier rang en Amérique du Nord

Motoneiges

- Livraison de motoneiges durant T2 à une cadence plus élevée que l'année précédente pour rencontrer la demande de la prochaine saison



Produits toutes saisons

Revenus

Millions \$ CA



VTT Outlander L – AM15



- Accueil favorable pour le Outlander L 500 (livraisons débutées en juillet)
- Livraisons du Outlander L 450 débutées en septembre

Dynamique de l'industrie

Véhicules hors-route

- Ventes au détail de l'industrie nord-américaine des VCC en hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20% pour la saison terminée le 30 juin 2014
- Croissance des ventes au détail des VCC Can-Am plus rapide que celle de l'industrie
- Les inventaires des concessionnaires de Can-Am Maverick ont baissé au cours du T2
 - Inventaires des concessionnaires sains pour le lancement du Maverick X ds
- Ventes au détail de l'industrie nord-américaine des VTT en hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % pour la saison terminée le 30 juin 2014
- Croissance des ventes au détail des VTT Can-Am légèrement plus élevée que celle de l'industrie

Roadster

- Ventes au détail de l'industrie nord-américaine de la motocyclette en hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % après les neuf premiers mois de la saison
- Les ventes au détail du Can-Am Spyder cette saison sont en hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %, malgré l'arrivée tardive du printemps, principalement en raison de la réaction du marché au modèle RT 1330cc



Lancement du nouveau Maverick X ds Turbo

Le VCC le plus puissant sur le marché

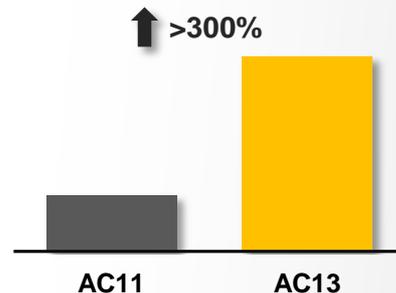


Le plus puissant de l'industrie

- Rotax 1000R Turbo de 121 HP : le premier moteur turbo installé en usine de l'industrie
- Système de ventilation CVT : 68 % plus d'écoulement d'air
- Suspension avant et arrière redessinée pour un plus grand débattement

REC-Sport: Un segment en plein essor

Taille du segment de VCC REC-Sport
En unités



Nous estimons que le segment de VCC REC-Sport a triplé en taille au cours des trois dernières années et représente maintenant plus de 25 % de l'industrie du VCC

Avec ses 121 HP, le Maverick X ds Turbo est le modèle le plus puissant offert dans un segment en forte croissance

Club Spyder 2015 de BRP



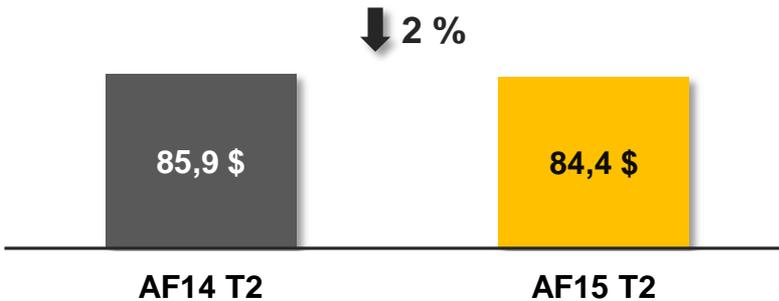
**Le nouveau Spyder F3 sera officiellement dévoilé le 23 septembre
au Club Spyder de BRP**



Systemes de propulsion

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Moteurs hors-bord

- Ventes au détail de l'industrie nord-américaine des moteurs hors-bord en hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10% pour la saison terminée le 30 juin 2014
- Les ventes au détail de BRP sont demeurées stables

Nouveau moteur Evinrude E-TEC G2

- **Technologie à la fine pointe** – Plus de puissance et de couple, meilleure consommation d'essence, émissions plus faibles et coûts d'opérations plus bas que les moteurs concurrents
- **Apparence distinctive** – Pour la première fois, les consommateurs peuvent facilement harmoniser la couleur de leur moteur avec celle de leur bateau
 - Couleurs exclusives offertes à différents fabricants de bateaux

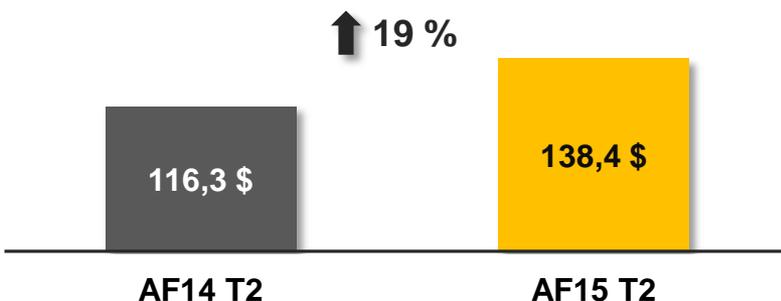
Ce moteur unique crée déjà de nouvelles opportunités pour Evinrude en favorisant de nouvelles relations avec des fabricants de bateaux. Réactions initiales très favorables des médias et consommateurs suite aux premiers essais.



Pièces, accessoires et vêtements

Revenus

Millions \$ CA



Accessoires du Maverick X ds Turbo



Dynamique de l'industrie

Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance principalement attribuable à la bonne performance du Sea-Doo Spark et aux livraisons de PAV de motoneige pour la prochaine saison



Une vaste gamme d'accessoires sera offerte pour le Can-Am Maverick X ds Turbo





SÉBASTIEN MARTEL

Chef de la direction
financière

REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2014

Faits saillants financiers – AF15 T2

| Millions \$ CA | Comparaison des T2 | | | Comparaison sur 6 mois | | |
|--|--------------------|------------------|------------------|------------------------|-------------------|------------------|
| | AF15 | AF14 | Écart | AF15 | AF14 | Écart |
| Revenus totaux | 780,0 \$ | 620,9 \$ | 159,1 \$ | 1 538,6 \$ | 1 425,2 \$ | 113,4 \$ |
| Croissance | +25,6 % | | | 8,0 % | | |
| Marge brute | 142,9 \$ | 142,6 \$ | 0,3 \$ | 316,3 \$ | 360,6 \$ | (44,3 \$) |
| En pourcentage des revenus | 18,3 % | 23,0 % | | 20,6 % | 25,3 % | |
| Bénéfice d'exploitation | 3,6 \$ | 35,8 \$ | (32,2 \$) | 32,0 \$ | 121,9 \$ | (89,9 \$) |
| En pourcentage des revenus | 0,5 % | 5,8 % | | 2,1 % | 8,6 % | |
| Résultat net | (3,6 \$) | (7,9 \$) | 4,3 \$ | 24,4 \$ | 17,8 \$ | 6,6 \$ |
| En pourcentage des revenus | (0,5 %) | (1,3 %) | | 1,6 % | 1,2 % | |
| Résultat net normalisé^[1] | (8,8 \$) | 7,6 \$ | (16,4 \$) | 7,8 \$ | 61,0 \$ | (53,2 \$) |
| BAIIA normalisé^[1] | 31,3 \$ | 47,4 \$ | (16,1 \$) | 87,9 \$ | 155,2 \$ | (67,3 \$) |
| Bénéfice par action – dilué | (0,03 \$) | (0,07 \$) | 0,04 \$ | 0,21 \$ | 0,17 \$ | 0,04 \$ |
| Bénéfice normalisé par action – dilué | (0,07 \$) | 0,07 \$ | (0,14 \$) | 0,07 \$ | 0,57 \$ | (0,50 \$) |

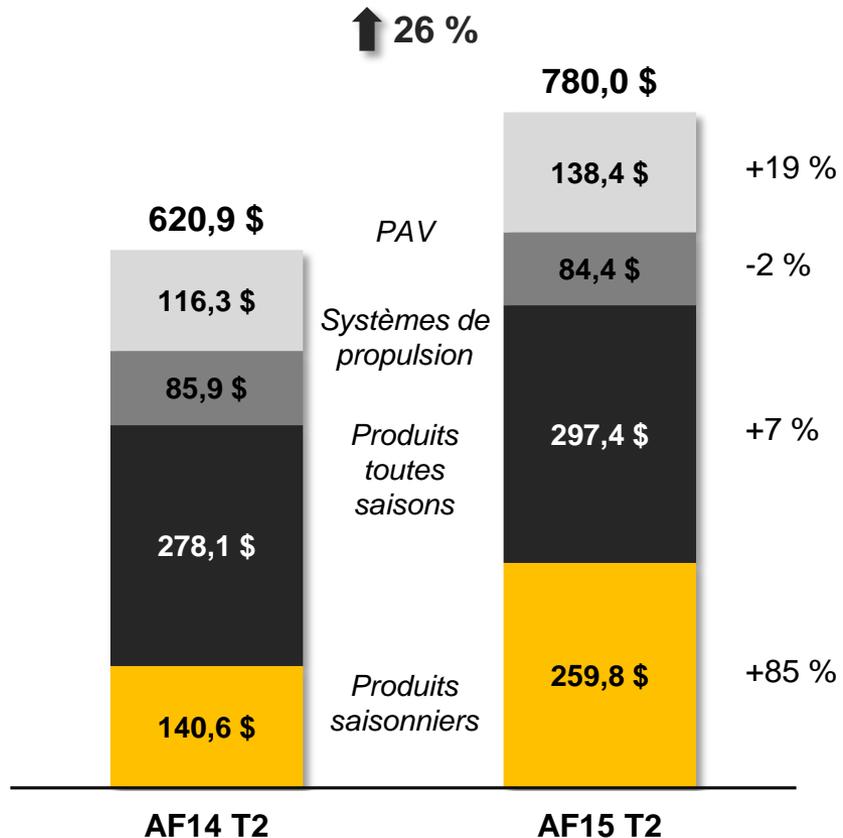
^[1] Pour consulter le rapprochement du bénéfice net avec le bénéfice net normalisé et le BAIIA normalisé, se reporter aux tableaux de rapprochement en annexe dans cette présentation



Revenus par catégorie de produits et par région – AF15 T2

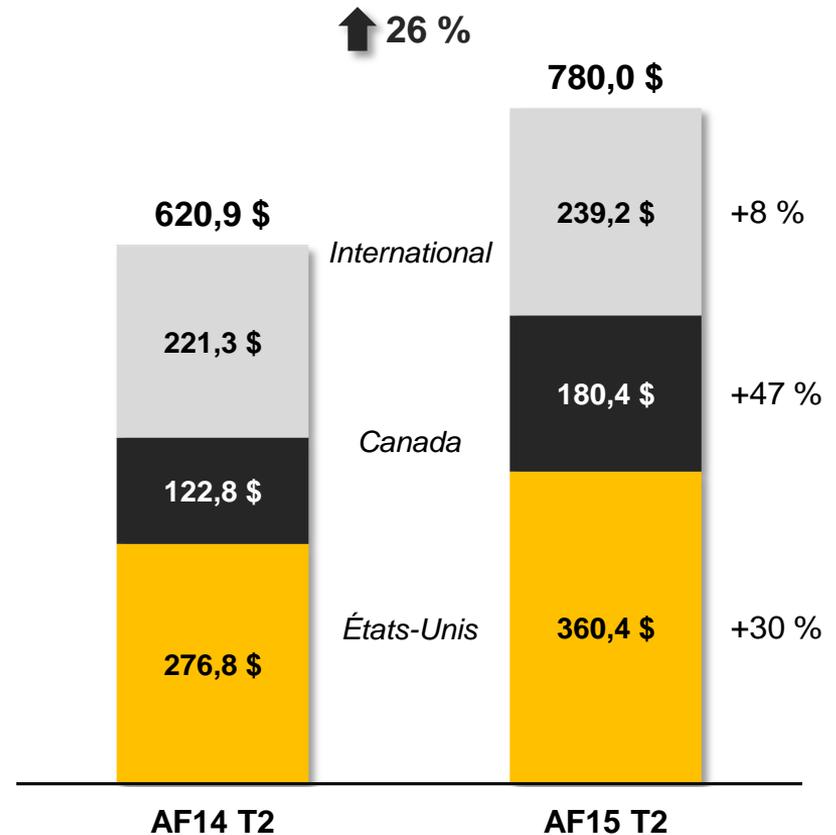
Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA



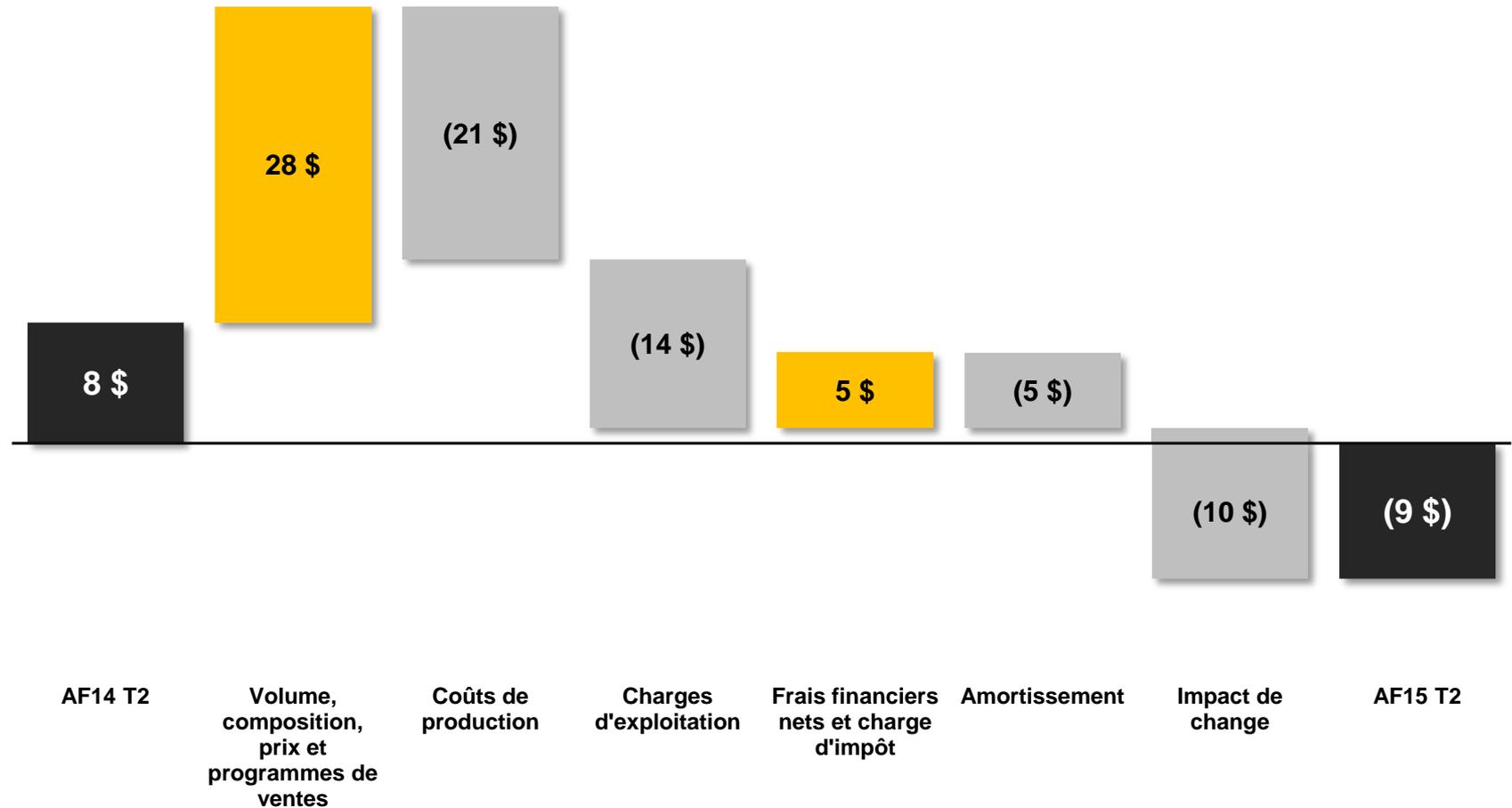
Revenus par région

Millions \$ CA



Réconciliation du résultat net normalisé du trimestre

Millions \$ CA



Position financière et trésorerie – AF15 T2

| Millions \$ CA | Au 31 juillet | Au 31 janvier | Écart |
|------------------------------------|---------------|---------------|-----------|
| | 2014 | 2014 | |
| Trésorerie | 22,1 \$ | 75,4 \$ | (53,3 \$) |
| Fonds de roulement net | 133,6 | 155,6 | (22,0) |
| Facilités de crédit renouvelables | 41,9 | 10,5 | 31,4 |
| Dettes à long terme ^[1] | 887,1 | 889,9 | (2,8) |

| Millions \$ CA | Comparaison sur 6 mois | | |
|--|------------------------|-----------|----------|
| | FY15 | FY14 | Change |
| Acquisitions d'immobilisations | (58,1 \$) | (56,5 \$) | (1,6 \$) |
| Flux de trésorerie libres ^[2] | (70,1) | (84,1) | 14,0 |

^[1] Inclut la tranche à court terme de la dette à long terme

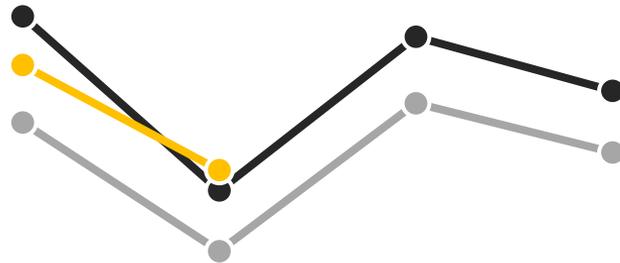
^[2] Le flux de trésorerie libres est défini comme le flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation moins les acquisitions d'immobilisations



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

Inventaires des concessionnaires nord-américains

Unités, excluant les moteurs hors-bord



T1

T2

T3

T4

—●— AF13

—●— AF14

—●— AF15

Inventaires des concessionnaires en hausse de 2% à la fin de AF15 T2 par rapport au T2 de AF14

Produits saisonniers

- **Hausse des inventaires** – attribuable aux livraisons hâtives de motoneiges nécessaires pour répondre à la demande supérieure aux attentes pour la prochaine saison

Produits toutes saisons

- **Légère baisse des inventaires** – principalement attribuable à la réduction des inventaires de véhicules hors-route

Inventaires des concessionnaires à un niveau adéquat malgré l'augmentation considérable des livraisons de motoneiges et l'expansion du réseau de concessionnaires



Perspectives annuelles – AF15 (au 12 septembre 2014)

| Éléments financiers | AF15 projetée vs AF14 |
|---|--|
| Revenus | <i>Aucun changement sauf indication</i> |
| Produits saisonniers | Hausse de 12 à 16 % (augmentation vs projection précédente d'une hausse de 9 à 13 %) |
| Produits toutes saisons | Hausse de 6 à 10 % (diminution vs projection précédente d'une hausse de 9 à 13 %) |
| Systemes de propulsion | Hausse de 7 à 10 % |
| PAV | Hausse de 10 à 15 % |
| Revenus totaux de la Société | Hausse de 9 à 13 % |
| BAlIA 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

Projections AF15 – BAIIA normalisé par semestre

BAIIA normalisé par semestre

En % du BAIIA normalisé pour l'année fiscale



Facteurs impactant le premier semestre de l'AF15

- Dépenses liées à des projets**
 - Transfert des activités de distribution de PAV à un nouveau site opéré par un tiers
 - Démarrage de la production de coques de motomarines à Querétaro
 - Campagne marketing du Sea-Doo Spark
 - Club Evinrude et lancement du G2
- Printemps tardif en Amérique du Nord**
 - Impact sur le volume des Produits toutes saisons
- Situation politique et économique en Russie**
 - Affectant principalement les livraisons de véhicules hors-route et motomarines
- Programmes de ventes additionnels**
- + Volume additionnel du nouveau Sea-Doo Spark**

Facteurs impactant le deuxième semestre de l'AF15

- + Excellente saison de motoneige en vue**
 - Inventaire des concessionnaires à son niveau historique le plus bas à la fin de la dernière saison
 - Gamme de produits AM15 attrayante et commandes printanières exceptionnelles
 - Très bonnes commandes de PAV
- + Livraisons de nouveaux produits**
 - VTT Outlander L (premières livraisons en juillet 2014, et augmentation de la cadence dans le deuxième semestre)
 - Moteurs Evinrude E-TEC G2 (premières livraisons en T4)
 - VCC Maverick X ds (premières livraisons vers la fin du T3)
 - Roadster Spyder F3 (premières livraisons en T4)
- Situation politique et économique en Russie et ralentissement économique en Amérique du Sud**

Nous anticipons qu'une plus grande proportion du BAIIA normalisé de l'AF15 sera réalisée dans le deuxième semestre, par rapport à l'AF14





CONCLUSION

REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2014

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



PÉRIODE DE QUESTIONS

REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2014

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

Chef de file mondial des véhicules et moteurs de sports motorisés

Produits saisonniers

ski-doo
LYNX
SEA-DOO



Motoneiges



Motomarines

Produits toutes saisons

can-am



Véhicules tout-terrain



Véhicules côte à côte récréatifs



Roadsters

Systèmes de propulsion

EVINRUDE
ROTAX



Moteurs hors-bord



Moteurs pour autres constructeurs

Portefeuille diversifié de produits ET marques réputées





Annexes

REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2014

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

Tableau de rapprochement

| Millions \$ CA | Trimestre terminé le | | Semestre terminé le | |
|---|----------------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| | 31 juillet 2014 | 31 juillet 2013 | 31 juillet 2014 | 31 juillet 2013 |
| Résultat net (perte nette) | (3,6 \$) | (7,9 \$) | 24,4 \$ | 17,8 \$ |
| Éléments normalisés | | | | |
| (Gain) perte de change sur la dette à long terme | (5,1) | 24,3 | (17,4) | 32,6 |
| Augmentation de la juste valeur des actions ordinaires | - | - | - | 19,6 |
| Coûts de restructuration (reprise d'une perte de valeur) ^[1] | (0,2) | - | (0,6) | - |
| Charge de dépréciation (reprise d'une perte de valeur) ^[2] | - | (0,3) | - | (0,3) |
| Gain sur recouvrement d'assurance (reprise) ^[3] | - | (11,0) | 1,4 | (11,0) |
| Autres éléments ^[4] | 0,4 | 0,6 | 1,0 | 1,2 |
| Ajustement des charges d'impôts | (0,3) | 1,9 | (1,0) | 1,1 |
| Résultat net normalisé (perte nette) | (8,8) | 7,6 | 7,8 | 61,0 |
| Charge (économie) d'impôt normalisée | (1,7) | 2,5 | (1,9) | 18,9 |
| Frais financiers | 14,9 | 15,5 | 29,0 | 33,6 |
| Produits financiers | (0,6) | (0,5) | (1,1) | (1,7) |
| Amortissement | 27,5 | 22,3 | 54,1 | 43,4 |
| BAIIA normalisé | 31,3 \$ | 47,4 \$ | 87,9 \$ | 155,2 \$ |

^[1] Au cours du trimestre et du semestre terminés le 31 juillet 2014 et après révision des estimations portant sur l'arrêt des activités liées aux bateaux sport, des tranches respectives de 0,3 et de 0,6 million de dollars des coûts de restructuration, comptabilisés précédemment pour l'exercice financier terminé le 31 janvier 2013, ont fait l'objet d'une reprise par la Société.

^[2] Au cours du trimestre terminé le 31 juillet 2013, une tranche de 0,3 million de dollars de la charge de dépréciation, comptabilisée précédemment pour l'exercice 2013, à la suite de la décision de cesser les activités liées aux bateaux sport, a fait l'objet d'une reprise par la Société.

^[3] Au cours du semestre terminé le 31 juillet 2014, en raison de renseignements supplémentaires et après révision du 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, une tranche nette de 1,4 million de dollars des 11 millions de dollars en gain, comptabilisés précédemment pour le trimestre terminé le 31 juillet 2013, a fait l'objet d'une reprise par la Société.

^[4] Les autres éléments normalisés correspondent à des 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 l'impartition des activités de distribution des PAV à des fournisseurs logistiques externes.





L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS

