



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 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 janvier 2014 et daté du 28 mars 2014 : l'incidence de conditions économiques défavorables sur les dépenses à la consommation; le fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société; la fluctuation des taux de change; les niveaux d'endettement élevés; l'indisponibilité de capitaux supplémentaires; les conditions météorologiques défavorables; les fluctuations saisonnières des ventes; l'incapacité de la Société à se conformer aux lois qui portent sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; la dépendance envers des concessionnaires, des fournisseurs, des sources de financement et d'autres partenaires stratégiques qui peuvent craindre certaines conditions économiques; l'importance des frais fixes; l'incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; la survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; les clauses restrictives contenues dans des accords de financement ou d'autres contrats importants conclus par la Société; la concurrence que subissent les gammes de produits de la Société; la perte des services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; l'incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques; l'issue défavorable à la Société d'une réclamation importante liée à la responsabilité du fait des produits; les réclamations liées à la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants de produits; la dépendance envers un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail des produits; la dépendance envers les relations avec les clients pour la vente d'équipement d'origine; une mauvaise gestion des stocks; les risques liés aux activités internationales; l'incapacité d'améliorer les produits existants ou de créer et de commercialiser de nouveaux produits; la protection des droits de propriété intellectuelle; la défaillance de systèmes de technologie de l'information; la baisse du prix d'anciennes versions de produits vendus sur le marché d'occasion et l'offre excédentaire des concurrents; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de fabrication; les résultats réels pourraient différer des perspectives financières; la modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; l'augmentation des coûts du carburant; la détérioration des relations entretenues avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; la non-souscription d'une assurance convenable; l'absence de marché public antérieur pour la négociation des actions à droit de vote subalterne; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'absence d'intention actuelle de verser des dividendes; les dépenses liées aux sociétés ouvertes; l'exercice des activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante des actionnaires principaux; les ventes futures d'actions par les actionnaires principaux, les administrateurs, les dirigeants ou les membres de la haute direction de la Société.

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



JOSÉ BOISJOLI

Chef de la
direction

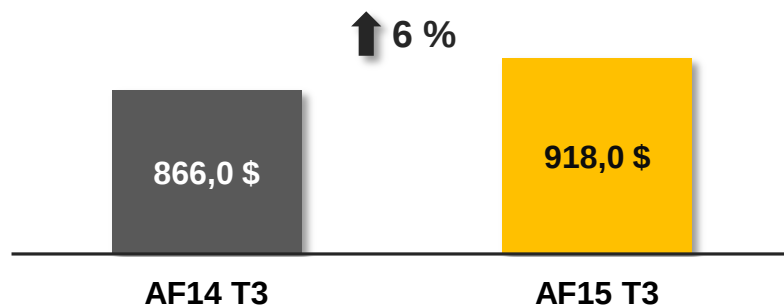
REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2014

Revenus et bénéfice net normalisé - AF15 T3

Revenus

Millions \$ CA



Bénéfice normalisé par action - dilué^[1]

Millions \$ CA



Faits saillants financiers

- Bon trimestre en raison des volumes élevés de véhicules et de PAV Ski-Doo et Lynx
- Hausse du pourcentage de marge brute de 20 points de base, pour atteindre 26,1 %
- Hausse de 13% du BAIIA normalisé^[1] pour atteindre 134,1 M \$
- Hausse du bénéfice normalisé dilué par action^[1] de 20 % pour atteindre 0,60 \$
- Bénéfice net de 37,2 M \$ comparativement à 48,2 M \$ pour la même période l'an dernier

^[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 de Nord

- Augmentation globale de 10 % des ventes au détail de BRP pour les *produits saisonniers* et les *produits toutes saisons* pour le trimestre terminé le 31 octobre 2014 par rapport à la même période l'an dernier
- Inventaires des concessionnaires relativement stables par rapport à la même période l'an dernier, un niveau sain si l'on tient compte de la hausse des livraisons de motoneiges et de l'expansion du réseau de concessionnaires

International

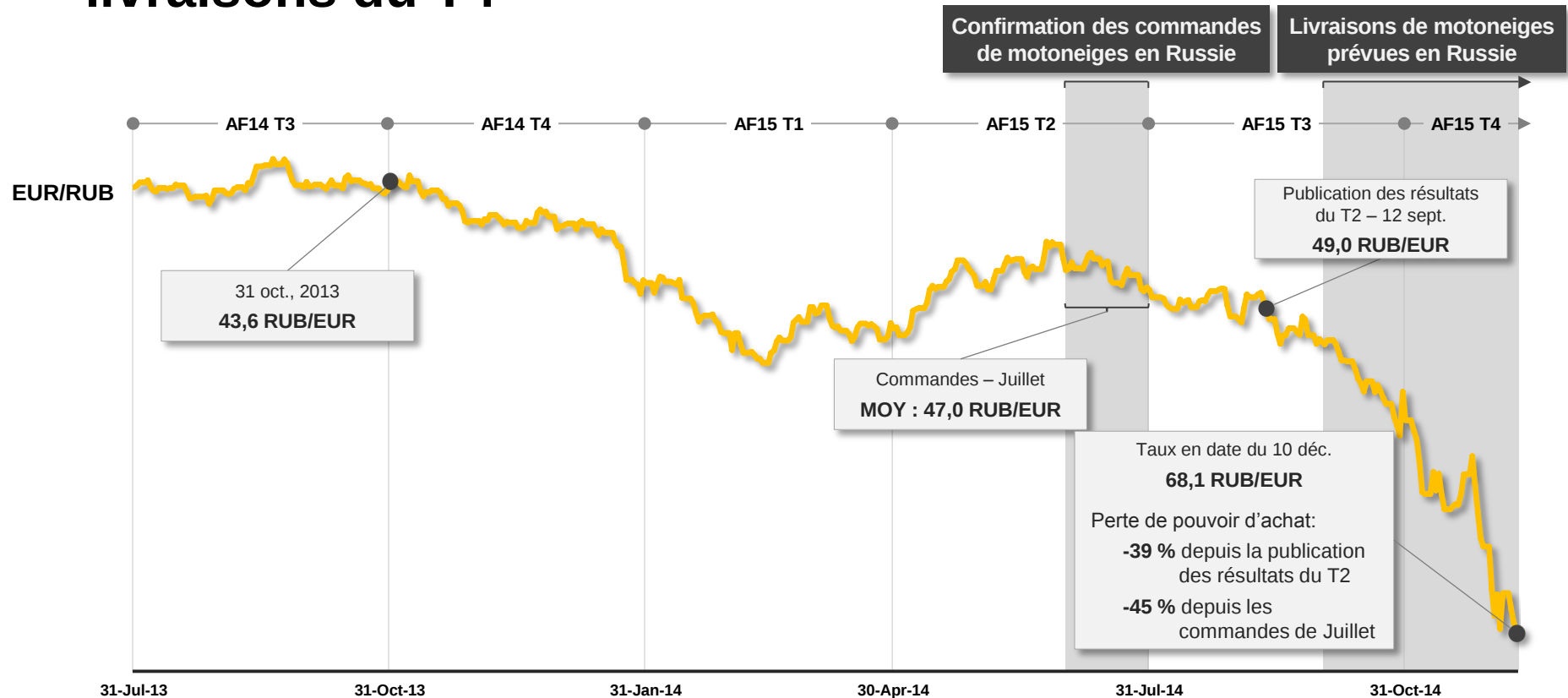
- Hausse de 8 % des revenus pour le trimestre, attribuable à un volume plus élevé de motoneiges en Scandinavie et de motomarines Sea-Doo Spark dans les régions Asie-Pacifique et Europe de l'Ouest
- Situation de la Russie plus difficile que prévue pour T4

Opérations manufacturières

- Transfert de l'assemblage des motomarines traditionnelles au Mexique se déroule tel que prévu
- Production des nouveaux produits de AM15 en cours :
 - Famille Can-Am Outlander L
 - Can-Am Maverick X ds et Maverick X ds Turbo
 - Evinrude E-TEC G2
 - Can-Am Spyder F3



Dévaluation de plus de 30 % du rouble depuis la publication des résultats du T2 nous oblige à ajuster nos livraisons du T4



Perspectives ajustées afin de tenir compte des répercussions financières prévues

Transfert de l'assemblage des motomarines traditionnelles au Mexique se déroule tel que prévu

Transition sans heurt

- Reconfiguration de la chaîne de montage des motomarines Spark, complétée pendant l'été pour permettre la production mixte de tous les modèles de motomarine
- Chaîne de montage pour les modèles traditionnels de motomarine entièrement opérationnelle à la fin septembre, à temps pour la production hors saison

Prochaines étapes

- 50% des motomarines traditionnelles AM15 seront assemblées au Mexique
- Transfert de la production des motomarines traditionnelles sera finalisé pour AM16

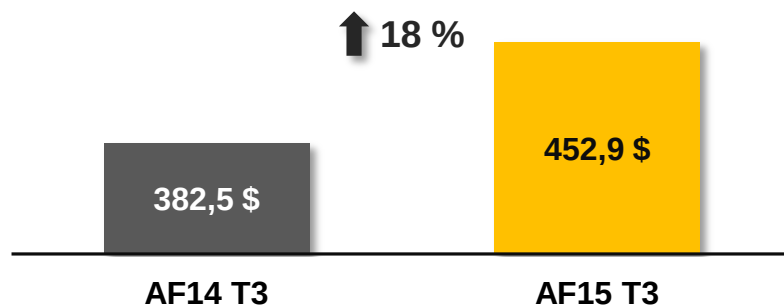


Ce projet devrait générer une augmentation de la marge brute de 20 à 25 M \$ par année d'ici l'AF17

Produits saisonniers

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Motoneiges

- En début de saison, hausse de plus de 20% des ventes au détail de l'industrie nord-américaine
- Gain de parts de marché de Ski-Doo pendant cette même période

Motomarines

- Hausse dans le haut de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail de l'industrie nord-américaine pour la saison 2014 terminée le 30 septembre
- Hausse des ventes au détail des motomarines Sea-Doo dans le milieu de la tranche de 20 à 30 %, attribuable au nouveau modèle Sea-Doo Spark

Gamme Ski-Doo - AM15



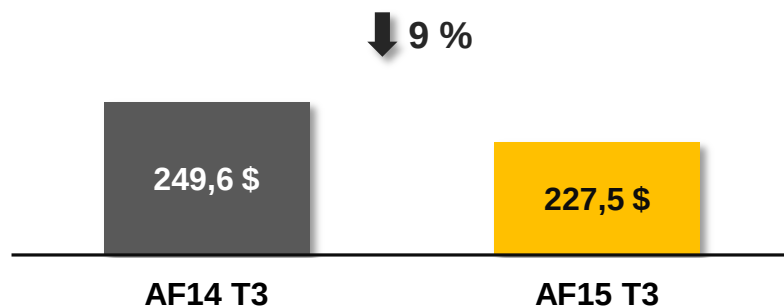
La plus vaste gamme
de motoneiges
de l'industrie



Produits toutes saisons

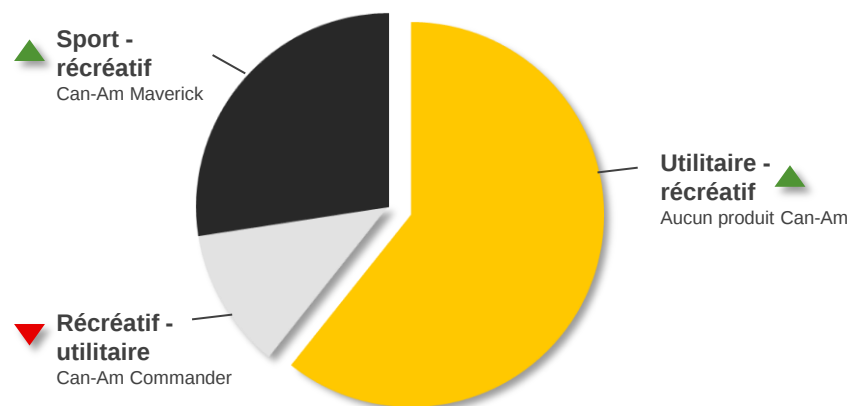
Revenus

Millions \$ CA



Industrie nord-américaine des VCC

▲▼ Tendence du segment depuis le début de la saison



Dynamique de l'industrie

Véhicules hors-route

- Hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % de l'industrie nord-américaine des VCC depuis le début de la saison. Croissance des ventes au détail des VCC Can-Am inférieure à celle de l'industrie.
- Baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % de l'industrie nord-américaine des VTT, quatre mois après le début de la saison
- Hausse des ventes au détail des VTT Can-Am dans le bas de la tranche de 1 à 10 %
- Début de la construction de Juarez 2

Roadster

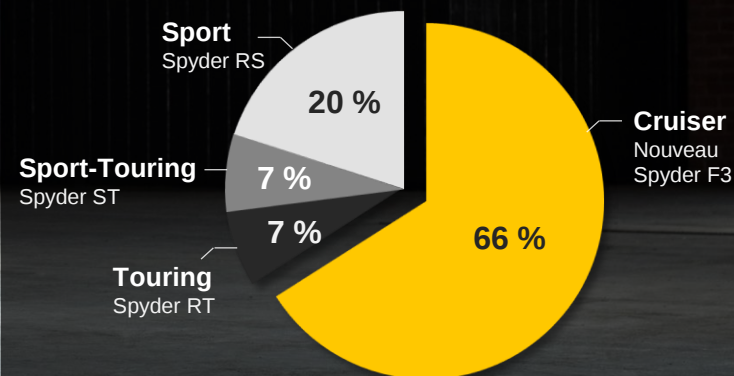
- Hausse des ventes au détail de l'industrie nord-américaine des motocyclettes dans le bas de la tranche de 1 à 10 % pour la saison 2014 terminée le 31 octobre
- Hausse des ventes au détail de Can-Am Spyder dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %, attribuable principalement à la réaction positive du marché envers le modèle RT 1330cc

Nouveau Can-Am Spyder F3



Nouveau style et ergonomie pour séduire les adeptes du plus vaste segment de motocyclettes

Industrie nord-américaine des motocyclettes par segment^[1]



Le F3 représente une étape importante dans l'expansion de la gamme Spyder

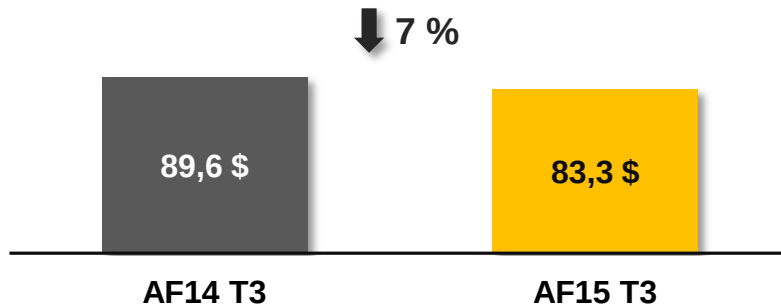
^[1] Source : Motorcycle Industry Council (MIC), aux États-Unis; CIMC, au Canada



Systèmes de propulsion

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Moteurs hors-bord

- Hausse des ventes au détail de l'industrie dans le bas de la tranche de 1 à 10 %, après quatre mois dans la saison 2015
- Baisse des ventes au détail de BRP dans le bas de la tranche de 1 à 10 % pendant cette même période
- Livraisons de moteurs Evinrude E-TEC G2 débutées en novembre

Evinrude E-TEC G2 et constructeurs de bateaux

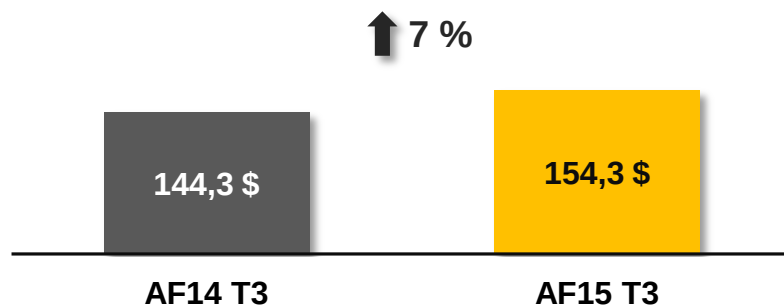


Panneaux exclusifs G2 développés aux couleurs de
9 de nos constructeurs de bateaux

Pièces, accessoires et vêtements

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance principalement attribuable aux fortes ventes de pièces de motoneiges pour la prochaine saison
- Bonne performance des ventes d'accessoires de VCC

Vaste gamme de PAV - Spyder F3

ENSEMBLE
TOURING ESCAPE



ENSEMBLE
URBAN NIGHTS



ENSEMBLE
MUSCLE ATTITUDE



Plus de 60 nouveaux accessoires offerts en 3 ensembles ou individuellement, ainsi qu'une nouvelle ligne de vêtements « lifestyle »





SÉBASTIEN MARTEL

Chef de la
direction financière

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2014

Faits saillants financiers - AF15 T3

Millions \$ CA	Comparaison des T3			Comparaison sur 9 mois		
	AF15	AF14	Écart	AF15	AF14	Écart
Revenus totaux	918,0 \$	866,0 \$	52,0 \$	2 456,6 \$	2 291,2 \$	165,4 \$
Croissance	+6,0 %			+7,2 %		
Marge brute	239,6 \$	223,9 \$	15,7 \$	555,9 \$	584,5 \$	(28,6 \$)
En pourcentage des revenus	26,1 %	25,9 %		22,6 %	25,5 %	
Bénéfice d'exploitation	98,7 \$	95,0 \$	(3,7 \$)	130,7 \$	216,9 \$	(86,2 \$)
En pourcentage des revenus	10,8 %	11,0 %		5,3 %	9,5 %	
Bénéfice net	37,2 \$	48,2 \$	(11,0 \$)	61,6 \$	66,0 \$	(4,4 \$)
En pourcentage des revenus	4,1 %	5,6 %		2,5 %	2,9 %	
Bénéfice net normalisé^[1]	71,9 \$	59,0 \$	12,9 \$	79,7 \$	120,0 \$	(40,3 \$)
BAIIA normalisé^[1]	134,1 \$	119,0 \$	15,1 \$	222,0 \$	274,2 \$	(52,2 \$)
Bénéfice par action - dilué	0,31 \$	0,41 \$	(0,10 \$)	0,52 \$	0,59 \$	(0,07 \$)
Bénéfice normalisé par action - dilué^[1]	0,60 \$	0,50 \$	0,10 \$	0,67 \$	1,08 \$	(0,41 \$)

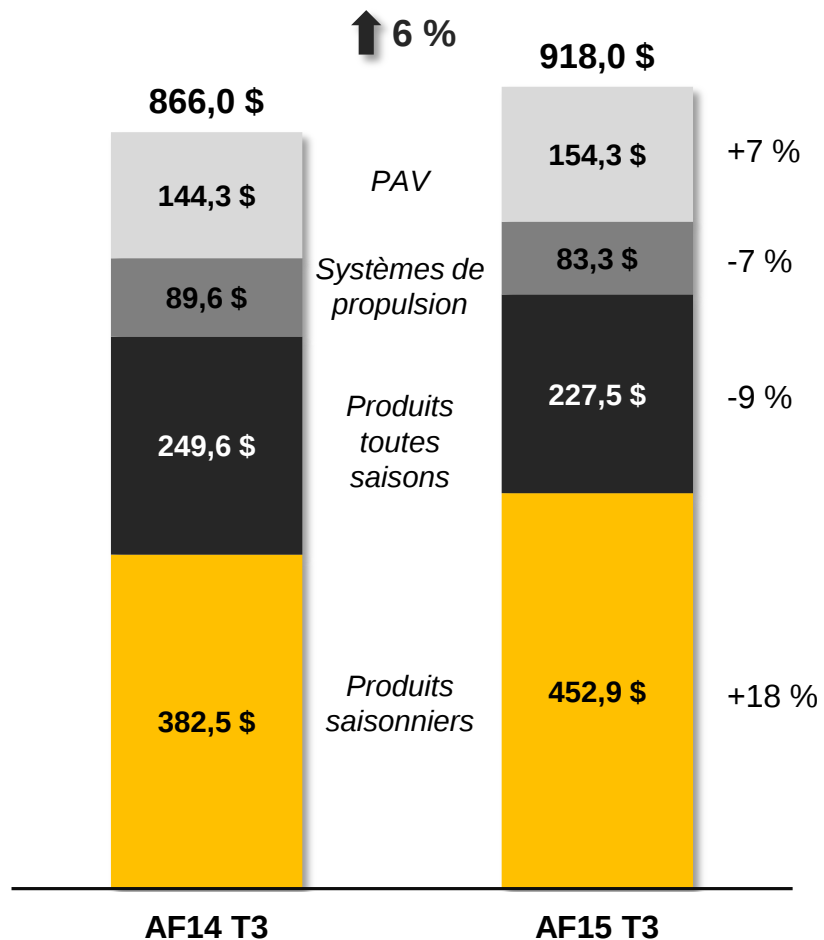
^[1] Pour consulter le rapprochement du bénéfice net avec le bénéfice net normalisé et le BAIIA normalisé, se reporter aux tableaux de rapprochement en annexe dans cette présentation



Revenus par catégorie de produits et par région - AF15 T3

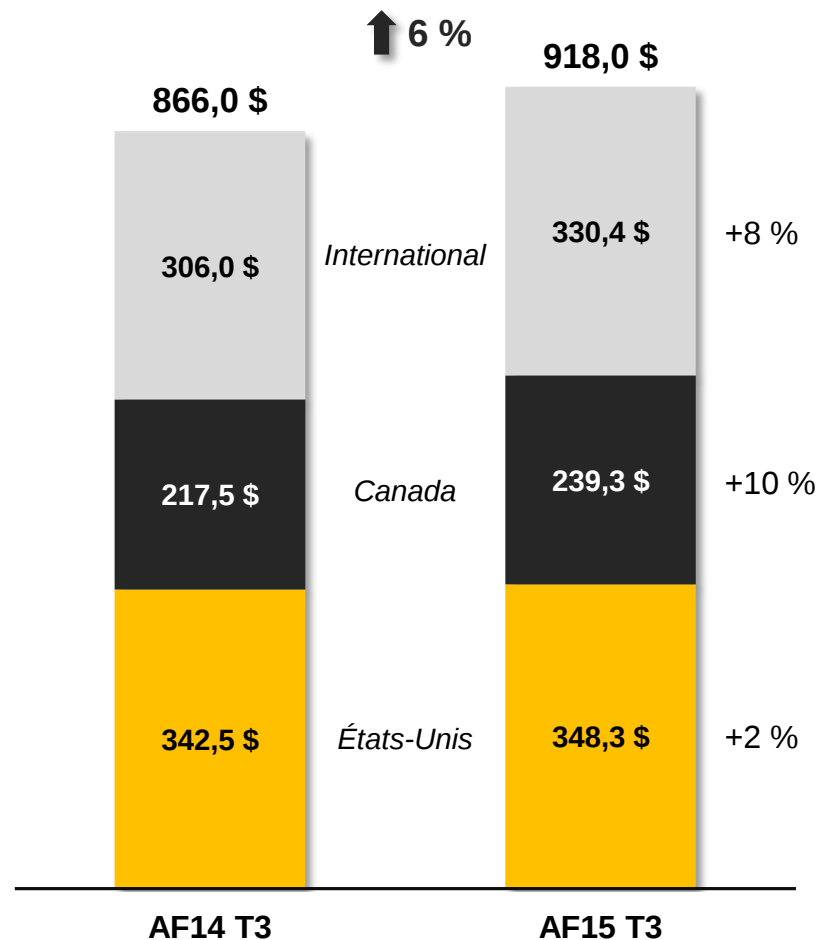
Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA



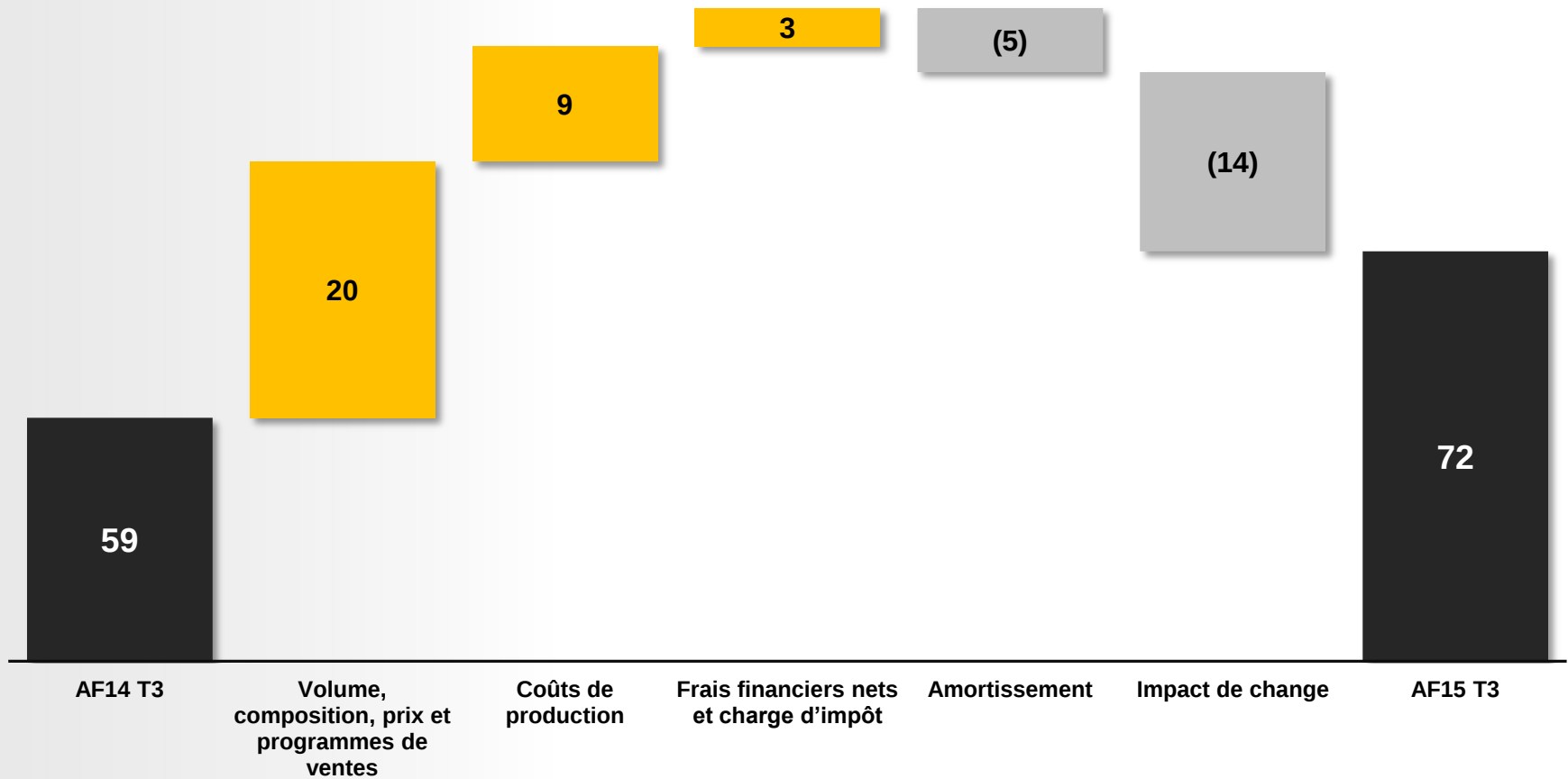
Revenus par région

Millions \$ CA



Réconciliation du bénéfice net normalisé du trimestre

Millions \$ CA



Hausse de 22 % du bénéfice net normalisé par rapport au T3 de l'AF14



Position financière et trésorerie - AF15 T3

	Au 31 octobre	Au 31 janvier	
Millions \$ CA	2014	2014	Écart
Trésorerie	45,1 \$	75,4 \$	(30,3 \$)
Fonds de roulement	184,7	155,6	29,1
Facilités de crédit renouvelables	2,2	10,5	(8,3)
Dette à long terme ^[1]	924,1	889,9	34,2

	Comparaison sur 9 mois		
Millions \$ CA	AF15	AF14	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(107,5 \$)	(93,5 \$)	(14,0 \$)
Flux de trésorerie libres ^[2]	(3,3)	(52,0)	48,7

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

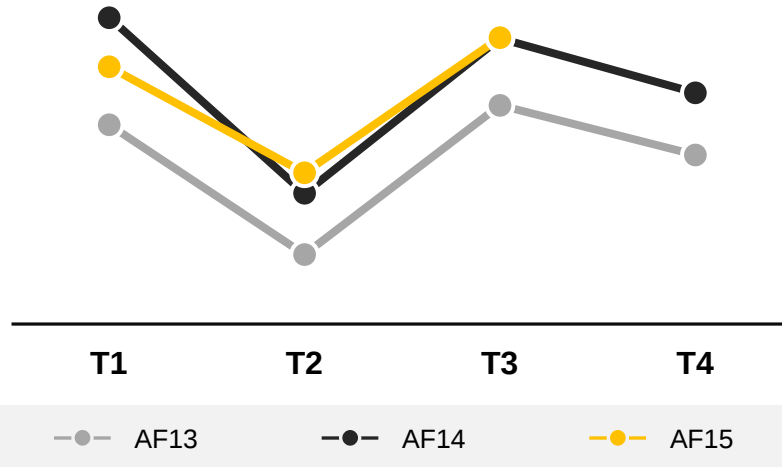
^[2] Les flux de trésorerie libres sont définis comme les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation moins les acquisitions d'immobilisations



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

Inventaires des concessionnaires nord-américains

Unités, excluant les moteurs hors-bord



Inventaires des concessionnaires du T3 de l'AF15 stables par rapport au T3 de l'AF14

Produits saisonniers

- **Hausse des inventaires** – attribuable à l'augmentation des livraisons de motoneiges en vue de répondre à la demande plus élevée pour la saison en cours

Produits toutes saisons

- **Baisse des inventaires** – attribuable aux véhicules hors route

Expansion du réseau de concessionnaires se déroule bien, selon le plan

Inventaires des concessionnaires stables par rapport à l'année dernière, malgré l'augmentation des livraisons de motoneiges et l'expansion du réseau de concessionnaires

Perspectives annuelles - AF15 (au 12 décembre 2014)

Éléments financiers	AF15 projetée vs AF14
Revenus	<i>Aucun changement sauf indication</i>
Produits saisonniers	Hausse de 10 à 14 % (diminution vs projection précédente d'une hausse de 12 à 16 %)
Produits toutes saisons	Hausse de 6 à 10 %
Systèmes de propulsion	Hausse de 7 à 10 %
PAV	Hausse de 10 à 15 %
Revenus totaux de la Société	Hausse de 8 à 12 % (diminution vs projection précédente d'une hausse de 9 à 13 %)
BAlIA normalisé	Hausse de 7 à 11 % (diminution vs projection précédente d'une hausse de 11 à 15 %)
Taux d'imposition effectif^[1]	24,5 à 25,5 % (diminution vs projection précédente d'une hausse de 26 à 27 %)
Résultat net normalisé^[2]	Hausse de 4 à 11 % (diminution vs projection précédente d'une hausse de 10 à 17 %)
Bénéfice normalisé par action – dilué	1,47 à 1,57 \$ (hausse de 4 à 11 %) ^[3] (diminution vs projection précédente d'une hausse de 1,55 à 1,65 \$)
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 4 à 11 % est basée sur un nombre moyen pondéré d'actions diluées de 118,9 millions tant pour l'AF15 que pour l'AF14





Conclusion

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2014

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



PÉRIODE DE QUESTIONS

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 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



Annexe

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2014

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

Tableau de rapprochement

Millions \$ CA	Trimestre terminé le		Période de neuf mois terminée le	
	31 oct. 2014	31 oct. 2013	31 oct. 2014	31 oct. 2013
Bénéfice net	37,2 \$	48,2 \$	61,6 \$	66,0 \$
Éléments normalisés				
Perte de change sur la dette à long terme	29,8	10,9	12,4	43,5
Augmentation de la juste valeur des actions ordinaires	-	-	-	19,6
Reversement de coûts de restructuration ^[1]	(0,4)	(1,1)	(1,0)	(1,1)
Reprise d'une perte de valeur ^[2]	-	-	-	(0,3)
Gain sur recouvrement d'assurance (reprise) ^[3]	-	-	1,4	(11,0)
Autres éléments ^[4]	7,3	1,2	8,3	2,4
Impôt sur les ajustements	(2,0)	(0,2)	(3,0)	0,9
Bénéfice net normalisé	71,9	59,0	79,7	120,0
Charge d'impôt normalisée	19,3	21,1	17,4	40,0
Frais financiers	15,2	15,3	44,2	48,9
Produits financiers	(0,8)	(0,3)	(1,9)	(2,0)
Amortissement	28,5	23,9	82,6	67,3
BAlIA normalisé	134,1 \$	119,0 \$	222,0 \$	274,2 \$

^[1] La Société a révisé ses estimations liées à la cessation des activités liées aux bateaux sport, et des montants de 0,4 million de dollars et de 1,0 million de dollars au titre des coûts de restructuration ont fait l'objet d'une reprise dans le résultat au cours du trimestre et de la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2014, comparativement à un montant de 1,1 million de dollars pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2013. Ces coûts avaient auparavant été comptabilisés au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2013.

^[2] Au cours de la période de neuf mois terminée le 31 octobre 2013, un montant de 0,3 million de dollars de la charge de dépréciation comptabilisée précédemment lors de 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.

^[3] Au cours de la période de neuf mois terminée le 31 octobre 2014, la Société a révisé ses estimations relativement au paiement reçu de l'assurance pour les immobilisations corporelles endommagées par l'explosion survenue au centre de recherche et développement de la Société à Valcourt, Canada, au cours de l'exercice 2013, et un montant de 1,4 million de dollars sur le gain de 11,0 millions de dollars comptabilisé au cours de la période de neuf mois terminée le 31 octobre 2013 a fait l'objet d'une reprise dans le résultat.

^[4] Les autres éléments normalisés au cours du trimestre et de la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2014 comprennent un montant de 6,7 millions de dollars au titre des indemnités de départ des employés suivant la décision de la Société d'optimiser sa main-d'œuvre à l'échelle mondiale. Pour toutes les périodes présentées, les autres éléments normalisés 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 l'impartition 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 1,6 million de dollars pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2014, comparativement à 0,7 million de dollars et 1,9 million de dollars pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2013. Au cours du trimestre et de la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2013, les autres éléments normalisés comprennent également des frais et charges de 0,5 million de dollars liés à l'opération de reclassement de ses actions réalisée le 9 octobre 2013.



Ski-Doo®

Lynx®

Sea-Doo®

Evinrude®

Rotax®

Can-Am®



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS

