



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



# REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE ET EXERCICE TERMINÉS LE 31 JANVIER 2015

# 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 2015 et daté du 26 mars 2015 : 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**

**PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION**

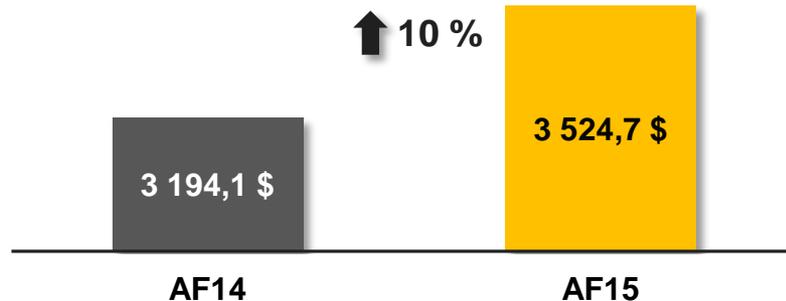
**REVUE DU TRIMESTRE**

QUATRIÈME TRIMESTRE ET EXERCICE TERMINÉS  
LE 31 JANVIER 2015

# Revenus et bénéfice net normalisé – AF15

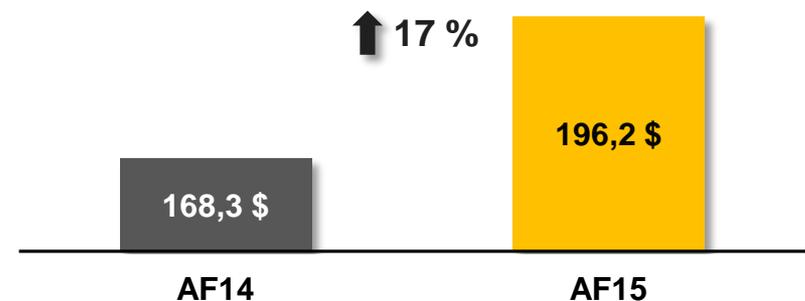
## Revenus

Millions \$ CA



## Bénéfice net normalisé<sup>[1]</sup>

Millions \$ CA



## Faits saillants financiers

- Revenus records de 3,5 G \$, une augmentation de 10 % par rapport à l'AF14
- Toutes les catégories de produits ont connu une croissance
- BAIIA normalisé<sup>[1]</sup> de 421,3 M \$, une augmentation de 11 %
- Bénéfice normalisé par action dilué<sup>[1]</sup> de 1,65 \$ (+16 %)<sup>[2]</sup>, aidé par un allègement fiscal rétroactif équivalant à 0,05 \$
- Bénéfice net de 70,1 M \$, comparativement à 59,7 M \$ pour la même période l'an passé

<sup>[1]</sup> Voir le tableau de rapprochement du bénéfice net, du bénéfice net normalisé et du BAIIA normalisé à l'annexe.

<sup>[2]</sup> Basé sur un nombre moyen d'actions de 118,9 millions pour les deux années.

# Faits saillants d'exploitation – AF15

## Dynamique des marchés

### Amérique du Nord

- Croissance de 14 % des revenus
- Croissance de 8 % des ventes au détail de BRP dans les catégories *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* combinées, pour l'exercice
- Croissance de 15 % des stocks des concessionnaires<sup>[1]</sup> par rapport à la même période l'an dernier
  - Niveau des stocks de motoneiges plus élevé par rapport à celui de la même période l'an dernier (le plus faible jamais enregistré)
  - Livraisons de Sea-Doo Spark faites en prévision de la saison de ventes au détail

### International

- Croissance de 3 % des revenus annuels, en raison de l'excellente réception de la motomarine Sea-Doo Spark et de l'augmentation des ventes de *produits toutes saisons*, contrebalancée par une diminution des ventes en Russie

## Opérations manufacturière

- Année marquée par plusieurs lancements de produits
  - **Produits saisonniers** : Ski-Doo Renegade XRS et Ski-Doo Summit X avec ensemble T3
  - **Produits toutes saisons** : Famille Can-Am Outlander L, Can-Am Maverick Xds / Xds Turbo et Can-Am Spyder F3
  - **Systèmes de propulsion** : Moteurs Evinrude E-TEC G2
- Progrès dans nos projets d'assemblage au Mexique
  - Annonce d'un investissement de 55 M \$ pour la construction d'une deuxième usine de véhicules hors route à Juárez
  - Transfert de l'assemblage des motomarines traditionnelles vers Querétaro se déroule comme prévu
- 76 nouveaux concessionnaires de sports motorisés en Amérique du Nord

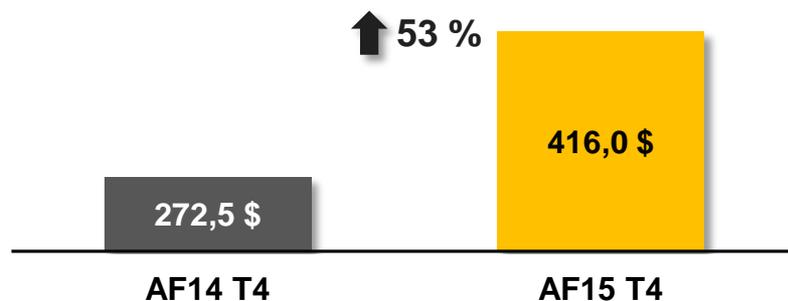
<sup>[1]</sup> Stocks des concessionnaires excluant les *systèmes de propulsion*



# Produits toutes saisons

## Revenus

Millions \$ CA



## Spyder F3-S



Livraisons des Spyder F3 débutées comme prévues au T4

## Dynamique de l'industrie

Augmentation des revenus tirés des *produits toutes saisons* dûe aux :

- premières livraisons des produits nouvellement lancés
- transfert des livraisons des véhicules hors route du T3 au T4 pour mieux synchroniser les livraisons en gros avec la demande du marché du détail

### Véhicules hors route

- Hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail de VCC en Amérique du Nord depuis le début de la saison
  - Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VCC Can-Am
- Sept mois après le début de la saison, les ventes au détail de VTT en Amérique du Nord étaient relativement stables
  - Hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VTT Can-Am, en raison du lancement du Outlander L

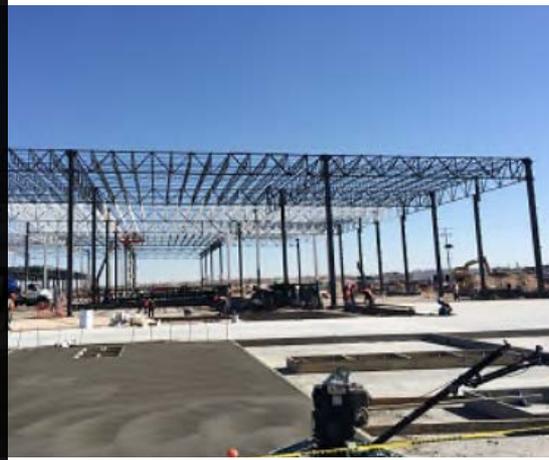
### Roadsters

- Hausse dans le bas de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail des motocyclettes en Amérique du Nord au début de la saison
- Hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des Can-Am Spyder
- Réception très positive du nouveau Can-Am Spyder F3

# Nouvelle usine de véhicules hors route Juárez 2

## Le point sur le projet

- Investissement de 55 M \$
- Nouvelle usine de véhicules hors route de 400 000 pi<sup>2</sup> à Juárez, Mexique
- Début des travaux en novembre 2014
- Près de notre usine actuelle, ce qui dégagera des synergies opérationnelles au niveau des fournisseurs, du bassin de talents et de l'internalisation potentielle des activités



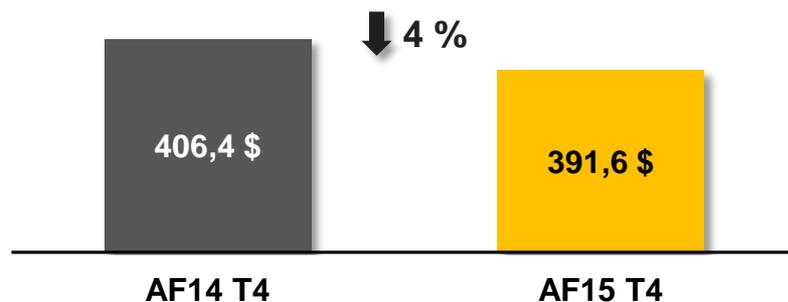
**Juárez II devrait être complétée et opérationnelle au T4 de l'AF16.**



# Produits saisonniers

## Revenus

Millions \$ CA



## Renegade XRS 2015



La nouvelle Renegade XRS 2015 connaît beaucoup de succès et nous aide à réaliser d'importants gains de parts de marché dans le segment des motoneiges hybrides, deuxième en importance dans le marché de la motoneige.

## Dynamique de l'industrie

Baisse des revenus des *produits saisonniers* entraînée par la réduction des livraisons de motoneiges en Russie et en Scandinavie

### Motoneiges

- Plus faible taux d'enneigement dans l'ouest de l'Amérique du Nord, en Scandinavie et en Russie
- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des motoneiges en Amérique du Nord depuis le début de la saison
  - Gains de parts de marché pour Ski-Doo au cours de cette période
- Baisse dans le bas de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail des motoneiges en Scandinavie
  - Légères pertes de parts de marchés de Ski-Doo et Lynx au cours de cette période

### Motomarines

- Hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % dans l'industrie de la vente au détail en Amérique du Nord au début de la saison
- Croissance des ventes au détail de Sea-Doo au même rythme que l'industrie

# Présentation des motoneiges – AM16

## Ski-Doo Grand Touring SE 1200 4-TEC

Ajout de l'Intelligent Throttle Control (ITC) aux moteurs de série Rotax 1200 4-TEC



## Ski-Doo MXZ Blizzard

Premier modèle MXZ de série avec chenille de 129 po procurant la même agilité qu'une chenille de 120 po et une meilleure traction



## Ski-Doo Renegade Enduro

Inspirée des motocyclettes d'aventure, équipée pour affronter toutes les conditions



## Ski-Doo Summit Burton

Modèle pour les nombreux planchistes et skieurs qui veulent se rendre facilement sur des pentes éloignées



## Lynx Xtrim RE 800R E-TEC

La plus sportive motoneige Lynx hybride de tous les temps



## Lynx Commander Touratech

Conçue en partenariat avec un chef de file mondial de la fabrication de vêtements pour motocyclistes d'aventures; adaptée à de longues randonnées dans des conditions variées



**BRP a également introduit le premier ski ajustable de l'industrie, le Pilot TS, et offre maintenant l'ensemble haute performance de montagne T3 sur des modèles Summit de série**

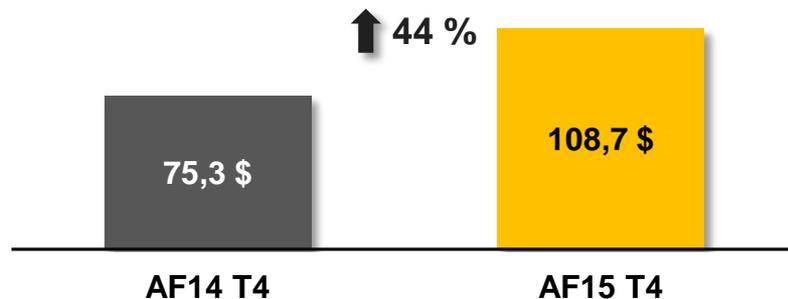
**Les nouveaux modèles Ski-Doo et Lynx 2016 permettent à BRP de demeurer le chef de file de l'industrie**



# Systemes de propulsion

## Revenus

Millions \$ CA



## Dynamique de l'industrie

Hausse de 44 % des revenus des *systemes de propulsion* entraînée par les premières livraisons des nouveaux moteurs Evinrude E-TEC G2

### Moteurs hors-bord

- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des moteurs hors-bord durant les sept premiers mois de la saison 2015
- Hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de BRP sur la même période,

## Production des moteurs Evinrude E-TEC G2



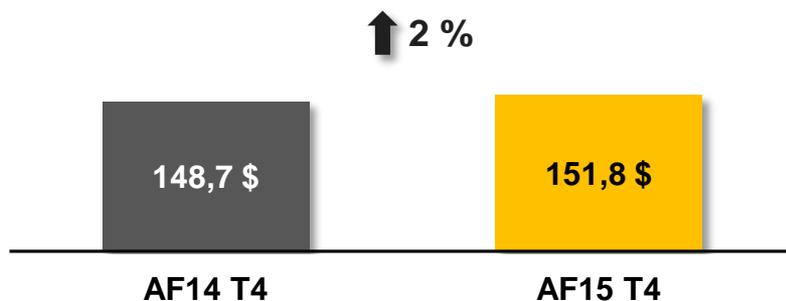
Production des moteurs Evinrude E-TEC G2 a débuté en novembre



# Pièces, accessoires et vêtements

## Revenus

Millions \$ CA



## Faits saillants

### Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance principalement due aux variations favorables des taux de change, contrebalancée par une baisse des ventes de pièces et accessoires de motoneige en Russie et en Scandinavie

## Nouveautés PAV motoneige AM16

### Ski Pilot TS

Premiers skis ajustables de l'industrie, permettant aux motoneigistes d'ajuster le mordant selon les conditions de neige et leur style de conduite



### Courroie ajustable pour suspension

Permet aux motoneigistes de montagne d'adapter facilement la manœuvrabilité de leur véhicule



### Additions à la gamme de vêtements

Nouveaux manteaux, bottes, gants et casques offrant les matériaux les plus récents pour améliorer style et confort



Les PAV Ski-Doo 2016 offrent les plus récentes technologies pour améliorer l'expérience des motoneigistes

# Optimisation du réseau nord américain de concessionnaires de sports motorisés



## Résultats AF15

Nouveaux concessionnaires signés

76<sup>[1]</sup>

Amélioration de la couverture du réseau VCC et Spyder

+10 %

## Objectifs

Nouveaux concessionnaires à signer en AF16

75-85

Nouveaux concessionnaires signés d'ici la fin de AF17

200-300<sup>[2]</sup>

<sup>[1]</sup> Objectif AF15 était de 65 à 75

<sup>[2]</sup> Objectif maintenu





# SÉBASTIEN MARTEL

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

## REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE ET EXERCICE TERMINÉS  
LE 31 JANVIER 2015

# Faits saillants financiers – AF15 T4

Millions \$ CA	Comparaison des T4			Comparaison sur 12 mois		
	AF15	AF14	Écart	AF15	AF14	Écart
<b>Revenus totaux</b>	<b>1 068,1 \$</b>	<b>902,9 \$</b>	<b>165,2 \$</b>	<b>3 524,7 \$</b>	<b>3 194,1 \$</b>	<b>330,6 \$</b>
Croissance	+18,3 %			+10,4 %		
<b>Marge brute</b>	<b>289,7 \$</b>	<b>223,2 \$</b>	<b>66,5 \$</b>	<b>845,6 \$</b>	<b>807,7 \$</b>	<b>37,9 \$</b>
En pourcentage des revenus	27,1 %	24,7 %		24,0 %	25,3 %	
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>174,3 \$</b>	<b>78,2 \$</b>	<b>96,1 \$</b>	<b>305,0 \$</b>	<b>295,1 \$</b>	<b>9,9 \$</b>
En pourcentage des revenus	16,3 %	8,7 %		8,7 %	9,2 %	
<b>Bénéfice net</b>	<b>8,5 \$</b>	<b>(6,3 \$)</b>	<b>14,8 \$</b>	<b>70,1 \$</b>	<b>59,7 \$</b>	<b>10,4 \$</b>
En pourcentage des revenus	0,8 %	(0,7 %)		2,0 %	1,9 %	
<b>Bénéfice net normalisé<sup>[1]</sup></b>	<b>116,5 \$</b>	<b>48,3 \$</b>	<b>68,2 \$</b>	<b>196,2 \$</b>	<b>168,3 \$</b>	<b>27,9 \$</b>
<b>BAlIA normalisé<sup>[1]</sup></b>	<b>199,3 \$</b>	<b>106,0 \$</b>	<b>93,3 \$</b>	<b>421,3 \$</b>	<b>380,2 \$</b>	<b>41,1 \$</b>
<b>Bénéfice par action – dilué</b>	<b>0,07 \$</b>	<b>(0,05 \$)</b>	<b>0,12 \$</b>	<b>0,59 \$</b>	<b>0,53 \$</b>	<b>0,06 \$</b>
<b>Bénéfice normalisé par action – dilué<sup>[1]</sup></b>	<b>0,98 \$</b>	<b>0,41 \$</b>	<b>0,57 \$</b>	<b>1,65 \$</b>	<b>1,49 \$</b>	<b>0,16 \$</b>

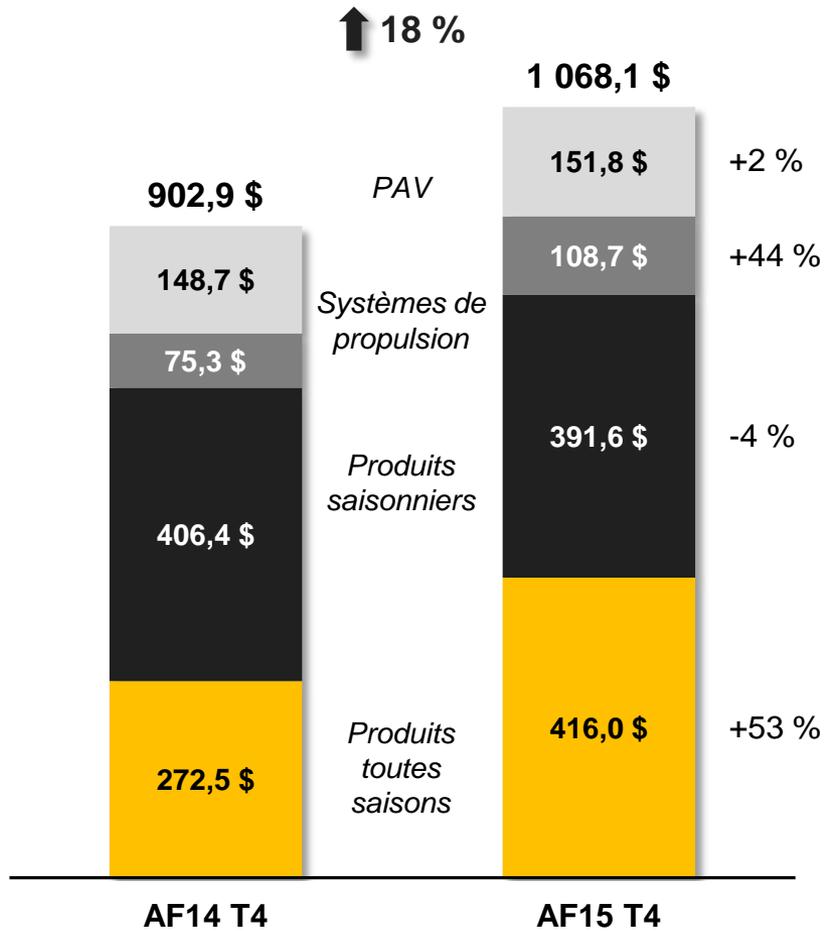
<sup>[1]</sup> Voir le tableau de rapprochement du bénéfice net, du bénéfice net normalisé et du BAlIA normalisé à l'annexe.



# Revenus par catégories de produits et par région – AF15 T4

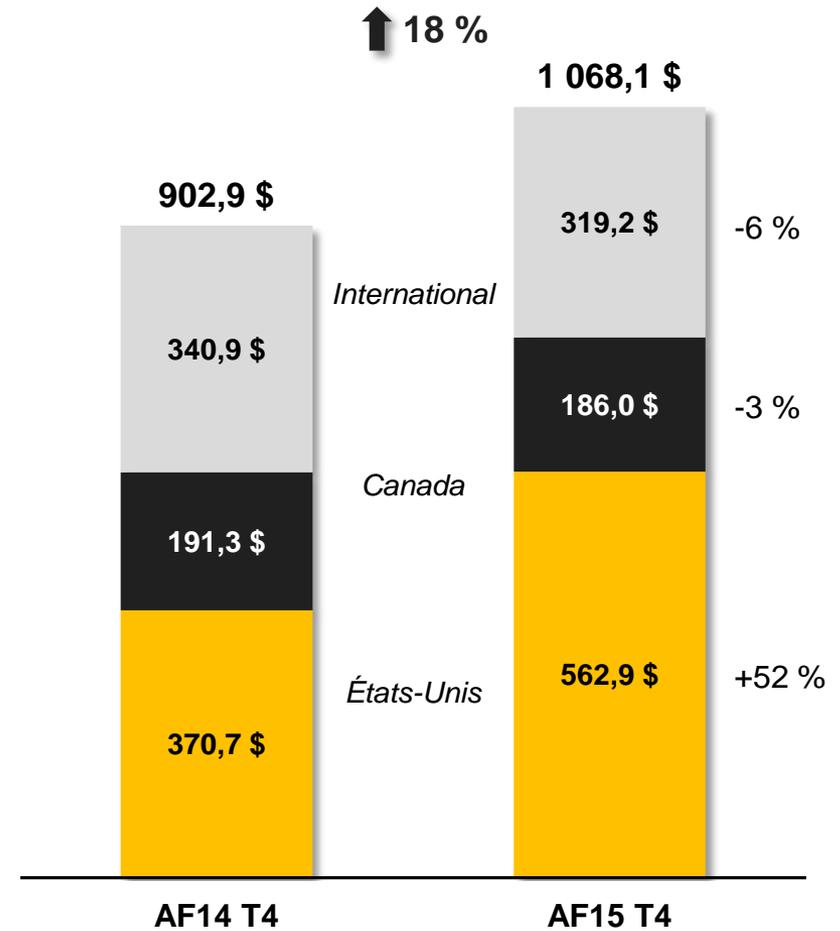
## Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA



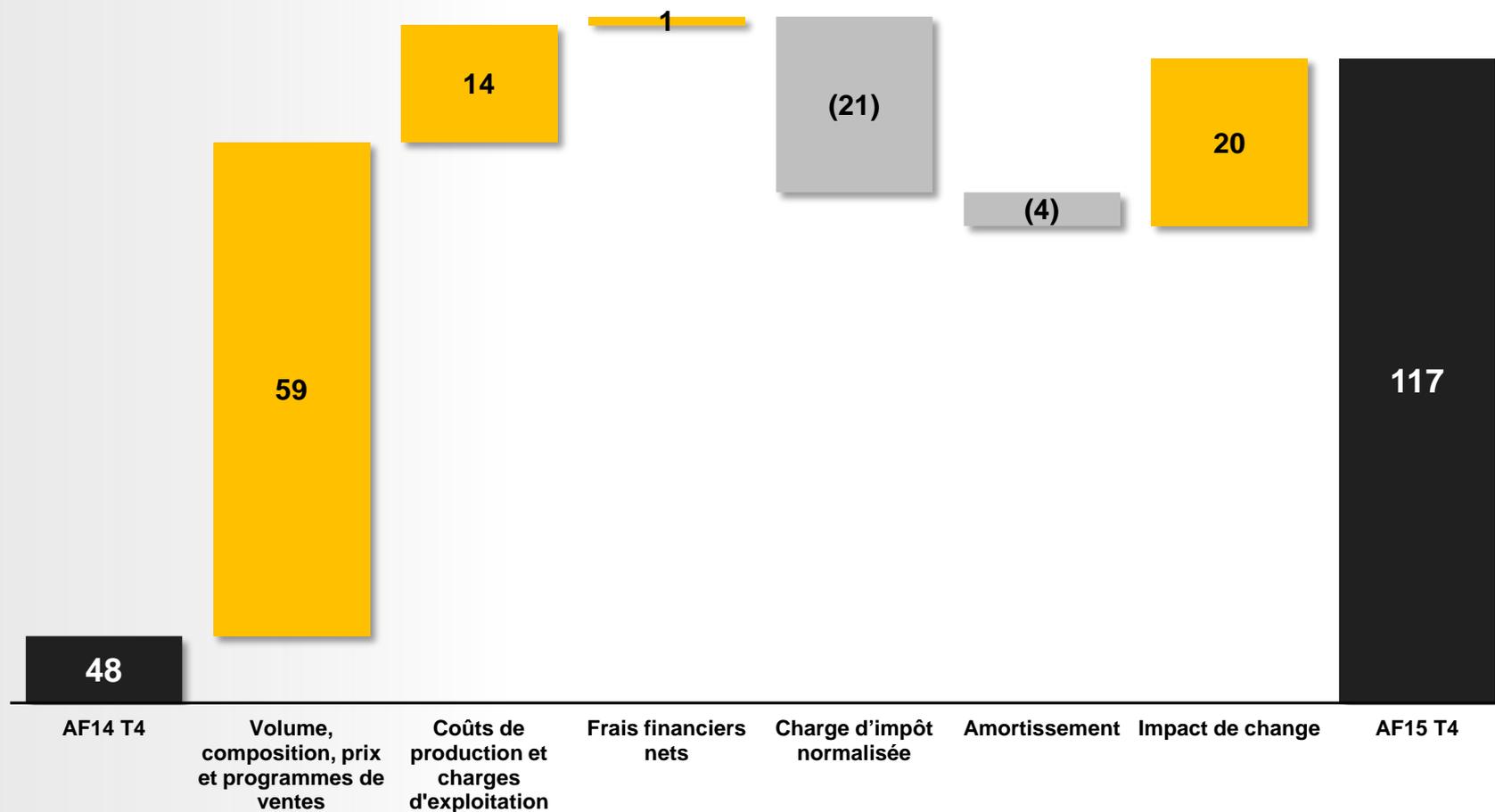
## Revenus par région

Millions \$ CA



# Réconciliation du bénéfice net normalisé du trimestre

Millions \$ CA



**Hausse de 141% du bénéfice net normalisé par rapport à T4 de AF14**



# Position financière et trésorerie – AF15 T4

Millions \$ CA	Au 31 janvier	Au 31 janvier	Écart
	2015	2014	
Trésorerie	232,0 \$	75,4 \$	156,6 \$
Fonds de roulement	291,8 \$	155,6 \$	136,2 \$
Facilités de crédit renouvelables	-	10,5 \$	(10,5 \$)
Dette à long terme <sup>[1]</sup>	1 035,5 \$	889,9 \$	145,6 \$

Millions \$ CA	Comparaison sur 12 mois		
	AF15	AF14	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(172,0 \$)	(153,3 \$)	(18,7 \$)
Flux de trésorerie libres <sup>[2]</sup>	202,8 \$	61,5 \$	141,3 \$

<sup>[1]</sup> Comprend la tranche à court terme de la dette à long terme.

<sup>[2]</sup> Les flux de trésorerie libres sont définis comme les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation moins les acquisitions d'immobilisations.



# Inventaire des concessionnaires nord américains de sports motorisés

## Stocks des concessionnaires nord américains

Unités, excluant les moteurs hors-bord



T1

T2

T3

T4

—●— AF13

—●— AF14

—●— AF15

**Hausse de 15 % des stocks des concessionnaires<sup>[1]</sup> entre le T4 de AF14 et le T4 de AF15**

### Produits toutes saisons

- **Légère hausse des stocks** – Principalement due aux lancements du Can-Am Maverick Xds, du Spyder F3 et de la famille Can-Am Outlander L

### Produits saisonniers

- **Hausse des stocks** – Augmentation des stocks de motoneiges par rapport au niveau de la même période l'an dernier (le plus faible jamais enregistré) et augmentation des stocks de motomarines en prévision de la croissance de l'industrie pour la saison à venir

<sup>[1]</sup> Stocks des concessionnaires excluant les systèmes de propulsion

**Niveau d'inventaire adéquat, tel que selon nos prévisions**



# Perspectives annuelles – AF16 (au 27 mars 2015)

Éléments financiers	AF16 projetée vs AF15	
Revenus		
Produits toutes saisons	Hausse de 7 à 11 %	
Produits saisonniers	Hausse de 0 à 4 %	
Systèmes de propulsion	Hausse de 7 à 10 %	
PAV	Hausse de 10 à 15 %	
Revenus totaux de la Société	Hausse de 5 à 9 %	
BAIIA normalisé	Hausse de 6 à 10 %	
Taux d'imposition effectif <sup>[1]</sup>	27 à 29 %	Hausse par rapport à un taux d'impôt normalisé de 22,0 % pour AF15
Bénéfice net normalisé <sup>[2]</sup>	Baisse de 0 à 9 %	Hausse de 0 à 7 % en ajustant AF15 utilisant le taux d'impôt normalisé estimé de AF16
Bénéfice normalisé par action – dilué	1,50 à 1,65 \$	
Acquisitions d'immobilisations	200 à 220 M \$	

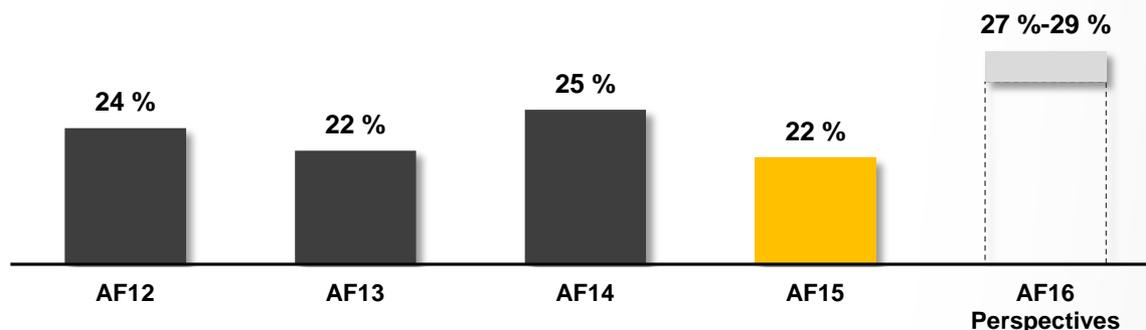
<sup>[1]</sup> Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un bénéfice normalisé avant charge d'impôt normalisé

<sup>[2]</sup> Basé sur une charge d'amortissement de 135 M \$



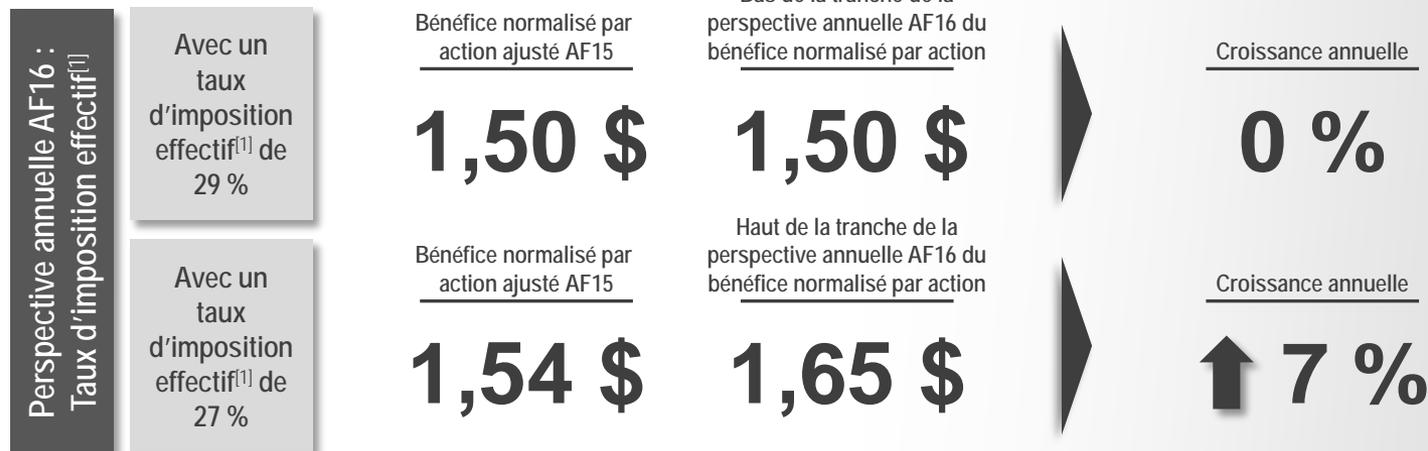
# Perspectives annuelles - impact du taux d'imposition effectif<sup>[1]</sup>

## Taux d'imposition effectif<sup>[1]</sup> historique



- Le taux d'imposition effectif<sup>[1]</sup> AF15 a été impacté par un allègement fiscal rétroactif et un mix géographique favorable
- Le taux d'imposition effectif<sup>[1]</sup> AF16 devrait atteindre 27 % à 29 % en raison d'un mix géographique défavorable
- À plus long terme, un taux d'imposition effectif<sup>[1]</sup> similaire à AF16 est prévu

## Croissance du bénéfice normalisé par action AF16



<sup>[1]</sup> Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un bénéfice normalisé avant charge d'impôt normalisé

**À taux d'imposition effectif<sup>[1]</sup> équivalent, le bénéfice par action normalisé de AF16 devrait rester stable ou croître jusqu'à 7 % par rapport à celui de AF15**

# Prévisions pour l'AF16 – Apport supérieur du second semestre à la profitabilité

## BAlIA normalisé par semestre

En pourcentage du BAlIA normalisé de l'exercice complet



### Éléments différents – AF16 S1 vs AF15 S1

- Diminution attendue des livraisons de *produits toutes saisons* en Russie à cause de la situation économique difficile
- Augmentation des investissements en marketing
- + Livraisons de produits récemment introduits
- + Volume supplémentaire de la nouvelle Sea-Doo Spark
- + Aucun coût lié à la mise en production de coques à Querétaro
- + Transfert du centre de distribution de PAV complété

### Éléments différents – AF16 S2 vs AF15 S2

- Prévisions à la baisse des ventes de motoneiges à l'international en raison des difficultés économiques en Russie et en Scandinavie
- Prévisions à la baisse des ventes de motoneiges en Amérique du Nord car la prochaine saison ne débutera pas avec un niveau d'inventaire anormalement bas
- Début de la production à Juárez II
- + Transfert des motomarines vers Querétaro terminé
- + Livraisons de produits récemment introduits

**Répartition prévue du BAlIA normalisé entre S1 et S2 de AF16 devrait être similaire à celle de AF15**



# Devises : exposition et couverture

	Exposition ( <i>devise locale</i> )		Variation de taux de change entre AF14 et AF15 <sup>[1]</sup>	Variation de taux de change entre AF15 et le 13 mars, 2015 <sup>[2]</sup>	Incidence prévu sur la marge brute en % pour AF16
	Position courte	Position longue			
USD	(50 M)		+7 %	+15 %	↓
EUR	(100 M)		+6 %	-8 %	↑
AUD <sup>[3]</sup>		50 M	+1 %	-2 %	↓
BRL		100 M	-1 %	-16 %	↓
SEK <sup>[3]</sup>		525 M	- %	-8 %	↓
NOK <sup>[3]</sup>		300 M	-1 %	-10 %	↓
MXN	(400 M)		+2 %	-1 %	↑

## Impact de change prévu pour AF16

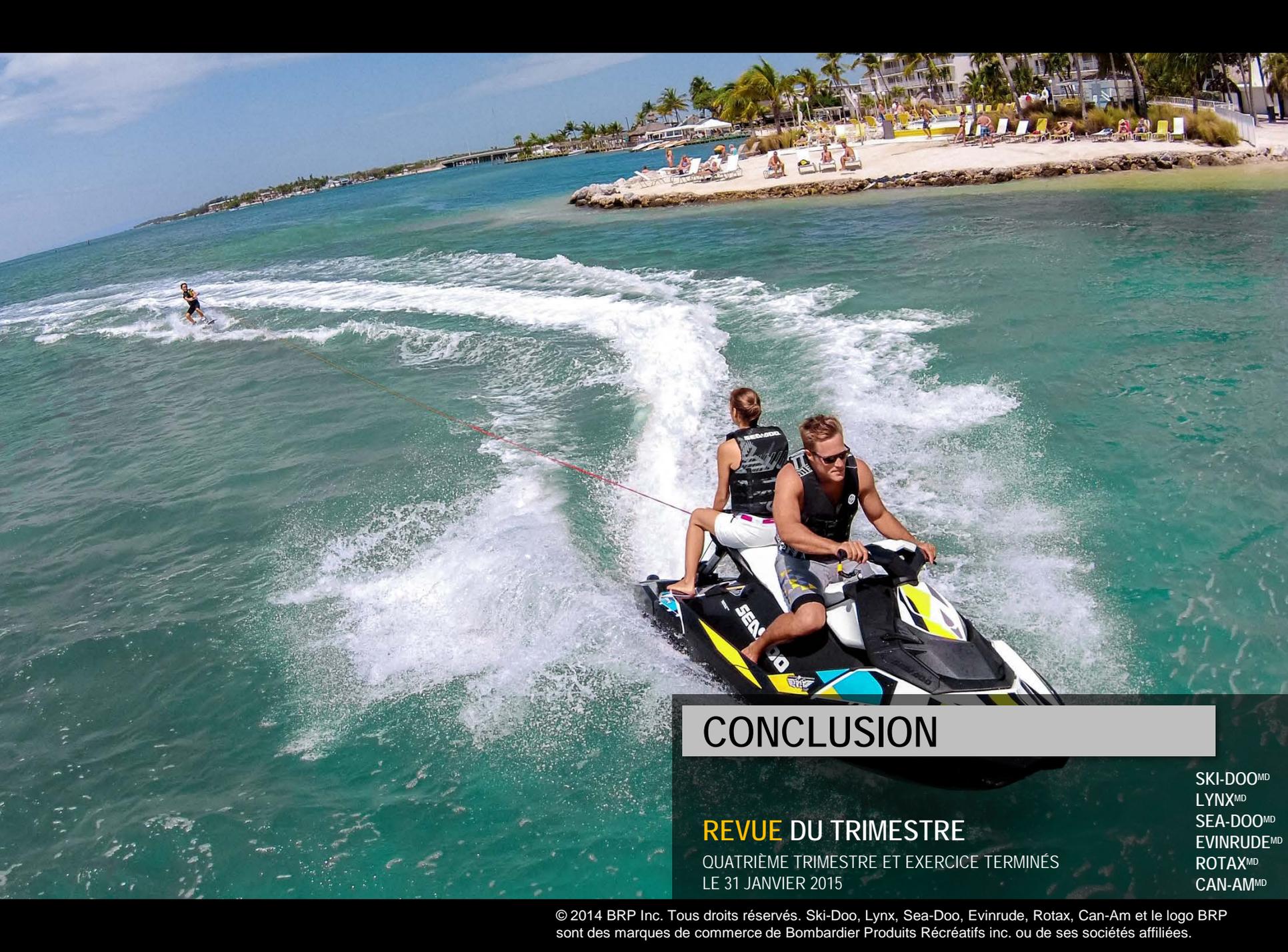
Revenus : ~5 %

Marge brute % : ~100 points de base

<sup>[1]</sup> Variation entre le taux de change moyen pour BRP pour AF14 et le taux de change moyen pour BRP pour AF15

<sup>[2]</sup> Variation entre le taux de change moyen pour BRP pour AF15 et le taux de change au 13 mars, 2015

<sup>[3]</sup> 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



## CONCLUSION

### REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE ET EXERCICE TERMINÉS  
LE 31 JANVIER 2015

SKI-DOO<sup>MD</sup>  
LYNX<sup>MD</sup>  
SEA-DOO<sup>MD</sup>  
EVINRUDE<sup>MD</sup>  
ROTAX<sup>MD</sup>  
CAN-AM<sup>MD</sup>



## PÉRIODE DE QUESTIONS

### REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE ET EXERCICE TERMINÉS  
LE 31 JANVIER 2015

SKI-DOO<sup>MD</sup>  
LYNX<sup>MD</sup>  
SEA-DOO<sup>MD</sup>  
EVINRUDE<sup>MD</sup>  
ROTAX<sup>MD</sup>  
CAN-AM<sup>MD</sup>

# Chef de file mondial des véhicules et moteurs de sports motorisés

## Produits toutes saisons

**can-am**



Véhicules tout-terrain



Véhicules côte à côte récréatifs



Roadsters

## Produits saisonniers

**ski-doo**

**LYNX**

**SEA-DOO**



Motoneiges



Motomarines

## Systèmes de propulsion

**EVINRUDE**

**ROTAX**



Moteurs hors-bord



Moteurs pour autres constructeurs

**Portefeuille diversifié de produits ET marques réputées**





## ANNEXE

### REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE ET EXERCICE TERMINÉS  
LE 31 JANVIER 2015

SKI-DOO<sup>MD</sup>  
LYNX<sup>MD</sup>  
SEA-DOO<sup>MD</sup>  
EVINRUDE<sup>MD</sup>  
ROTAX<sup>MD</sup>  
CAN-AM<sup>MD</sup>

# Tableau de rapprochement

Millions \$ CA	Trimestre terminé le		Exercice terminé le	
	31 jan. 2015	31 jan. 2014	31 jan. 2015	31 jan. 2014
<b>Bénéfice net</b>	<b>8,5 \$</b>	<b>(6,3 \$)</b>	<b>70,1 \$</b>	<b>59,7 \$</b>
Éléments normalisés				
Perte de change sur la dette à long terme	111,5 \$	52,9 \$	123,9 \$	96,4 \$
Augmentation de la juste valeur des actions ordinaires	-	-	-	19,6 \$
Reversement de coûts de restructuration <sup>[1]</sup>	(0,1 \$)	(0,5 \$)	(1,1 \$)	(1,6 \$)
Reprise d'une perte de valeur <sup>[2]</sup>	-	-	-	(0,3 \$)
Gain sur recouvrement d'assurance (reprise) <sup>[3]</sup>	-	-	1,4 \$	(11,0 \$)
Autres éléments <sup>[4]</sup>	(5,5 \$)	0,5 \$	2,8 \$	2,9 \$
Ajustement de la charge d'amortissement <sup>[5]</sup>	-	1,7 \$	-	1,7 \$
Impôt sur les ajustements	2,1 \$	-	(0,9 \$)	0,9 \$
<b>Bénéfice net normalisé</b>	<b>116,5 \$</b>	<b>48,3 \$</b>	<b>196,2 \$</b>	<b>168,3 \$</b>
Charge d'impôt normalisée	37,9 \$	16,5 \$	55,3 \$	56,5 \$
Frais financiers	15,1 \$	15,6 \$	59,3 \$	64,5 \$
Produits financiers	(0,8 \$)	(0,5 \$)	(2,7 \$)	(2,5 \$)
Amortissement	30,6 \$	26,1 \$	113,2 \$	93,4 \$
<b>BAIIA normalisé</b>	<b>199,3 \$</b>	<b>106,0 \$</b>	<b>421,3 \$</b>	<b>380,2 \$</b>

<sup>[1]</sup> La Société a révisé ses estimations relatives à la cessation des activités liées aux bateaux sport, et des montants de 0,1 million de dollars et de 1,1 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 l'exercice terminés le 31 janvier 2015, comparativement à un montant de 0,5 million de dollars et de 1,6 million de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014. Ces coûts avaient auparavant été comptabilisés au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2013.

<sup>[2]</sup> Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014, un montant de 0,3 million de dollars de la charge de perte de valeur comptabilisée précédemment 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.

<sup>[3]</sup> Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2015, la Société a révisé ses estimations relativement au recouvrement d'assurance pour les dommages subis au centre de recherche et développement de la Société à Valcourt, au 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 l'exercice terminé le 31 janvier 2014 a fait l'objet d'une reprise dans le résultat.

<sup>[4]</sup> Les autres éléments normalisés au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2015 comprennent des montants de 0,5 million de dollars et de 7,2 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 du maintien en poste du personnel qui se rapportent au transfert de l'assemblage des motomarines du Canada vers le Mexique et à l'impartition de la majorité des activités de distribution des PAV liés aux véhicules récréatifs motorisés en Amérique du Nord à un fournisseur de logistique externe. Les salaires au titre du maintien en poste du personnel ont respectivement totalisé 0,6 million de dollars pour les trimestres terminés les 31 janvier 2015 et 2014, et 2,2 millions de dollars, 2,5 millions de dollars et 1,7 million de dollars pour les exercices terminés les 31 janvier 2015 et 2014. Les autres éléments normalisés de toutes les périodes présentées comprennent des gains liés à la fin du régime de retraite à prestations définies pour la plupart des salariés autrichiens. Les gains ont totalisé 5,2 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2015, comparativement à 0,5 million de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2014. Les autres éléments normalisés au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2015 comprennent un gain de 1,4 million de dollars lié à la cession d'un terrain en Autriche. Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2014, les autres éléments normalisés 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.

<sup>[5]</sup> Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2014, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur 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.



Ski-Doo®

Lynx®

Sea-Doo®

Evinrude®

Rotax®

Can-Am®



## L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS

