



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 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 ni que les perspectives commerciales, les objectifs, les plans ou les priorités stratégiques de la Société se réaliseront.

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 distributeurs, 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 engagements contenus 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 de ses produits; la dépendance envers les relations avec les clients pour la vente d'équipement d'origine; une mauvaise gestion des niveaux des stocks; les risques liés aux activités internationales; l'incapacité d'améliorer les produits existants ou de créer et de commercialiser de nouveaux produits; l'incapacité de protéger ses 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; 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 la présente notice annuelle sont faits en date des présentes, et la Société n'a pas l'intention et décline toute obligation de les mettre à jour ou de les réviser à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si elle y est tenue en vertu de la réglementation en valeurs mobilières applicable. Les énoncés prospectifs figurant dans la présente notice annuelle sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.



JOSÉ BOISJOLI

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

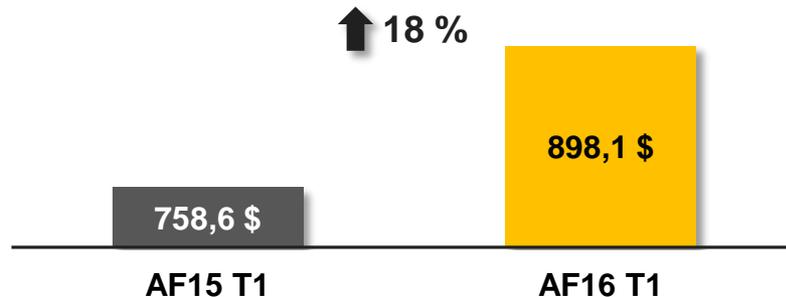
REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2015

Revenus et bénéfice normalisé par action – AF16 T1

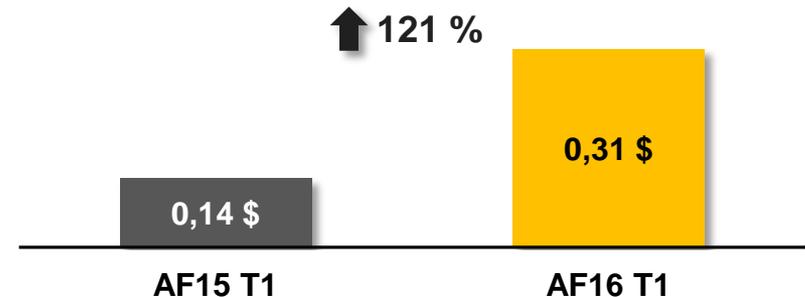
Revenus

Millions \$ CA



Bénéfice normalisé par action – dilué^[1]

Millions \$ CA



Faits saillants financiers

- Augmentation de 18 % des revenus attribuable en grande partie à la hausse des livraisons de motomarines, de VCC et de motoneiges en Scandinavie
- Progression de la marge brute de 80 points de base pour s'établir à 23,7 %
- Augmentation de 62 % du BAIIA normalisé^[1] pour atteindre 91,5 M\$
- Bénéfice net de 83,1 M\$ comparativement à 28.0 M\$ pour la même période l'an dernier
- Hausse de 121 % du bénéfice normalisé par action dilué^[1] pour atteindre 0,31 \$

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

Faits saillants d'exploitation – AF16 T1

Dynamique des marchés

Amérique du Nord

- Croissance des revenus de 28 %
- Croissance de 6 % des ventes au détail de BRP dans les catégories *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* combinées pour le trimestre se terminant le 30 avril 2015, comparativement au trimestre correspondant de l'AF15
- Croissance de 26 % des stocks des concessionnaires^[1] comparativement à la fin du T1 de l'AF15
 - Principalement due à l'augmentation des livraisons de motomarines Sea-Doo Spark en prévision d'une plus forte demande du marché du détail et d'une augmentation des stocks de motoneiges comparativement à la même période l'an dernier, alors qu'ils avaient atteint le niveau le plus bas jamais observé

International

- Diminution des revenus de 1 %
 - Causée par la dépréciation de l'Euro par rapport au dollar canadien et par les conditions défavorables du marché russe
 - Contrebalancée par les ventes importantes de motoneiges et de leurs PAV en Scandinavie en fin de saison et à la popularité des motomarines en Europe

Activités

Produits

- Lancement des gammes de motoneiges 2016 en mars et de la gamme de VHR 2016 en juin
- Quatre prix Red Dot pour le design de grande qualité du Can-Am Spyder F3, de la motomarine Sea-Doo Search and Rescue (SAR), du moteur Evinrude E-TEC G2 et du VTT Can-Am Outlander L

Entreprise

- Co-entreprise avec un partenaire chinois en opération depuis le 1^{er} février 2015
- Lancement d'un programme de rachat d'actions en avril
- Transfert de la production des motomarines vers Querétaro terminé en mai
- Modification en mai de la facilité de crédit à terme pour réduire le taux d'intérêt de 25 points de base

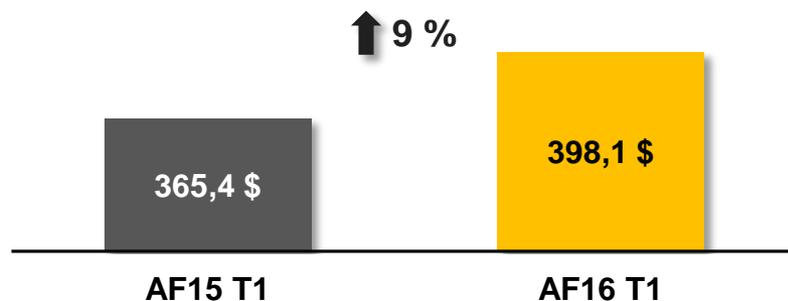
^[1] À l'exception des systèmes de propulsion.



Produits toutes saisons

Revenus

Millions \$ CA



Croissance des ventes de VTT Can-Am supérieure à celle de l'industrie



À l'exception des VTT pour enfants, l'industrie nord-américaine est stable depuis le début de la saison, tandis que les ventes de Can-Am ont connu une hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 %

Dynamique de l'industrie

Augmentation des revenus tirés des *produits toutes saisons* attribuable en grande partie aux VCC, grâce au lancement du Maverick X ds Turbo

Véhicules hors route

- Hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail de l'industrie du VCC en Amérique du Nord dix mois après le début de la saison
 - Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VCC Can-Am
- Ventes au détail de l'industrie du VTT en Amérique du Nord en hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % dix mois après le début de la saison
 - Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VTT Can-Am due au lancement du Outlander L

Roadsters

- Ventes au détail de motocyclettes en Amérique du Nord en hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % en début de saison
- Ventes au détail de Can-Am Spyder en baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 %
 - Ventes au détail du Spyder F3 telles que prévues
 - Baisse globale des ventes au détail des Spyder principalement due aux fortes ventes du nouveau Spyder RT doté du moteur de 1330 au T1 de l'AF15



Nouveautés 2016 de la gamme VHR



LANCEMENT DE TROIS
NOUVEAUX MOTEURS ROTAX DE
PUISSANCE INÉGALÉE: 570, 850
ET 1000R TURBO

AUGMENTATION À 131 HP DE
LA PUISSANCE DU MOTEUR
1000 TURBO, MAINTENANT
OFFERT SUR DES MODÈLES
PLUS ABORDABLES

EXPANSION DE LA GAMME DE VTT
OUTLANDER L AVEC DE
NOUVEAUX MODÈLES
SPÉCIALISÉS

**Expansion de la gamme de VHR Can-Am pour offrir des modèles plus abordables,
des fonctions accrues et des performances inégalées**



Nouveau partenariat avec Mossy Oak®



Partenariat entre BRP et Mossy Oak®

- **Qui est Mossy Oak®?**
 - Chef de file de la création de camouflages modernes
 - Entreprise ayant une grande crédibilité et notoriété dans le milieu de la chasse et une connaissance approfondie de ces consommateurs
- **Partenariat**
 - VCC Can-Am Commander et VTT Outlander et Outlander L 2016 seront offerts avec le tout nouveau camouflage Break-Up Country® de Mossy Oak®
 - Campagne de marketing conjointe

Opportunités auprès de la communauté des chasseurs

- Plus de 15 millions de chasseurs en A.N.
- Revenu de ménage plus élevé que la moyenne des acheteurs de VHR
- Pourcentage élevé de propriétaires de VHR

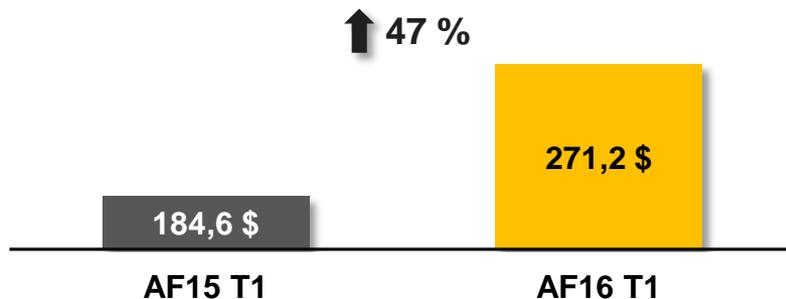
La communauté des chasseurs offre un potentiel de croissance élevé pour Can-Am et notre partenariat avec Mossy Oak® devrait accroître notre présence sur ce marché



Produits saisonniers

Revenus

Millions \$ CA



Sea-Doo Spark 2016



Sea-Doo Spark continue d'être le principal moteur de croissance de l'industrie à sa deuxième saison

Dynamique de l'industrie

Hausse des revenus tirés des *produits saisonniers* entraînée par :

- retour à la normale des livraisons de motomarines traditionnelles maintenant que l'usine de Querétaro produit selon nos plans;
- livraisons supplémentaires de motomarines Sea-Doo Spark pour soutenir la croissance des ventes au détail prévue au cours de la saison.

Motomarines

- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail en Amérique du Nord en début de saison
 - Hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de Sea-Doo pour la même période

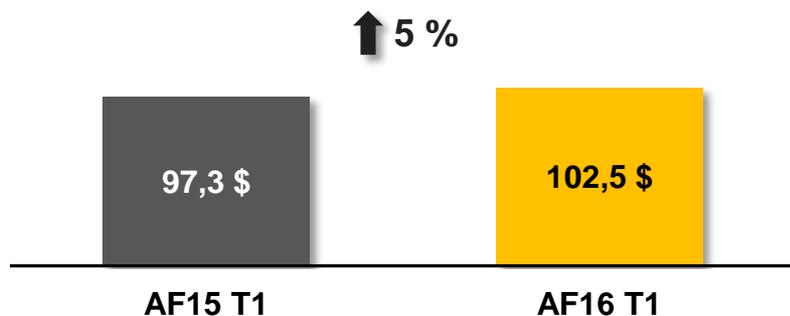
Motoneiges

- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de motoneiges en Amérique du Nord à la fin de la saison 2015
 - Hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de Ski-Doo, gagnant des parts de marché et demeurant au premier rang de l'industrie
- Baisse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de motoneiges en Scandinavie depuis le début de la saison
 - Légères pertes de parts de marchés de Ski-Doo et de Lynx au cours de la même période
 - Livraisons plus élevées que prévu durant le T1 grâce aux conditions de neige exceptionnelles en fin de saison

Systemes de propulsion

Revenus

Millions \$ CA



Expansion du reseau Evinrude

Ajouts depuis le debut de l'AF15^[1]

MANUFACTURIERS
DE BATEAU

+28

CONCESSIONNAIRES DE
MOTEURS HORS-BORD

+99

Dynamique de l'industrie

Augmentation de 5 % des revenus tirés des *systemes de propulsion*, principalement attribuable à une composition favorable des ventes de moteurs hors-bord suite au lancement des moteurs Evinrude E-TEC G2

Moteurs hors-bord

- Hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des moteurs hors-bord en A.N. durant les dix premiers mois de la saison 2015
- Hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de BRP durant la même période



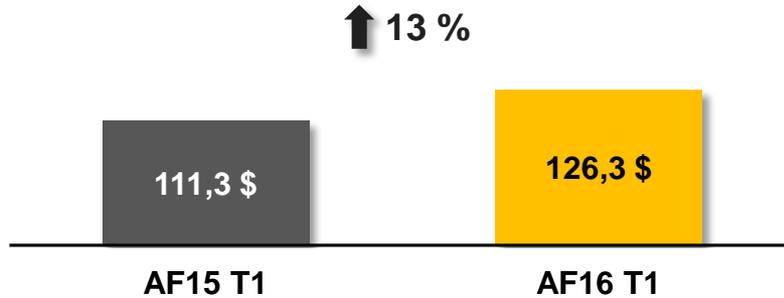
[1] Période allant du 1er février 2014 au 30 avril 2015



Pièces, accessoires et vêtements

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance principalement attribuable à la hausse des ventes de pièces, accessoires et vêtements liés aux *produits toutes saisons* et aux moteurs hors-bord, découlant du lancement de nouveaux produits

Transfert du centre de distribution de PAV



- Transfert de la distribution des PAV à une tierce partie complété
- Niveau de service aux concessionnaires en constante progression



SÉBASTIEN MARTEL

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2015

Faits saillants financiers – AF16 T1

Millions \$ CA	Comparaison des T1		
	AF16	AF15	Écart
Revenus totaux	898,1 \$	758,6 \$	139,5 \$
Croissance	+18,4 %		
Marge brute	212,9 \$	173,4 \$	39,5 \$
En pourcentage des revenus	23,7 %	22,9 %	
Bénéfice d'exploitation	63,8 \$	28,4 \$	35,4 \$
En pourcentage des revenus	7,1 %	3,7 %	
Bénéfice net	83,1 \$	28,0 \$	55,1 \$
En pourcentage des revenus	9,3 %	3,7 %	
Bénéfice net normalisé^[1]	37,2 \$	16,6 \$	20,6 \$
BAlIA normalisé^[1]	91,5 \$	56,6 \$	34,9 \$
Bénéfice par action – dilué	0,70 \$	0,24 \$	0,46 \$
Bénéfice normalisé par action – dilué^[1]	0,31 \$	0,14 \$	0,17 \$

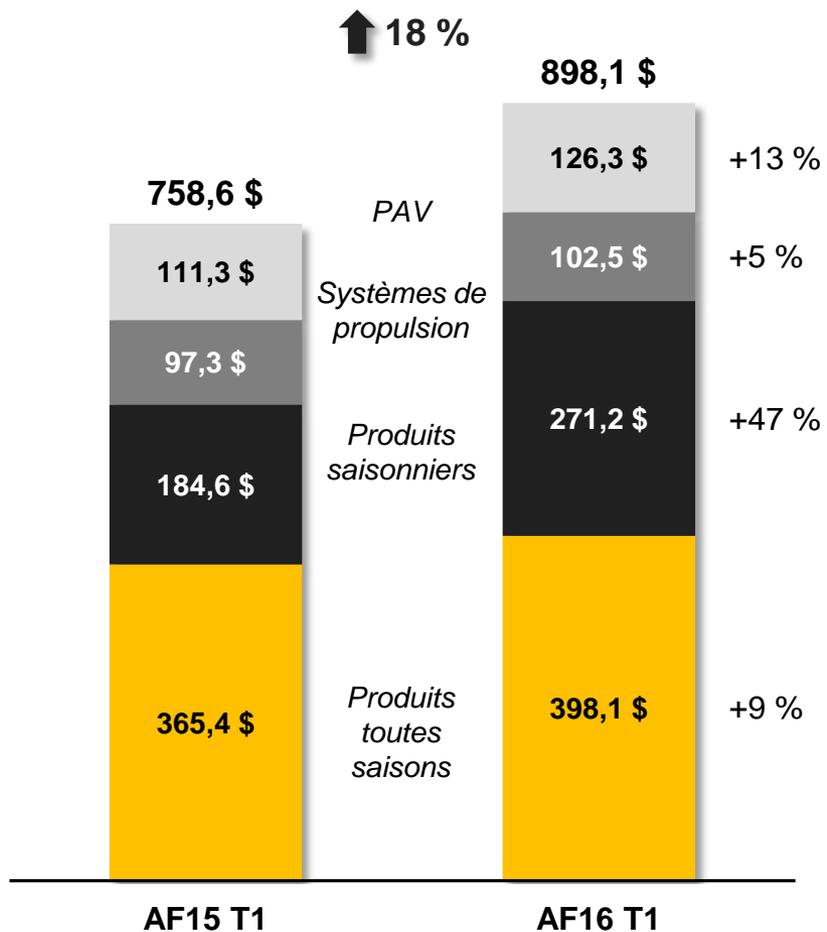
^[1] Voir le tableau de rapprochement du bénéfice net, du bénéfice net normalisé et du BAlIA normalisé à l'annexe.



Revenus par catégorie de produits et par région – AF16 T1

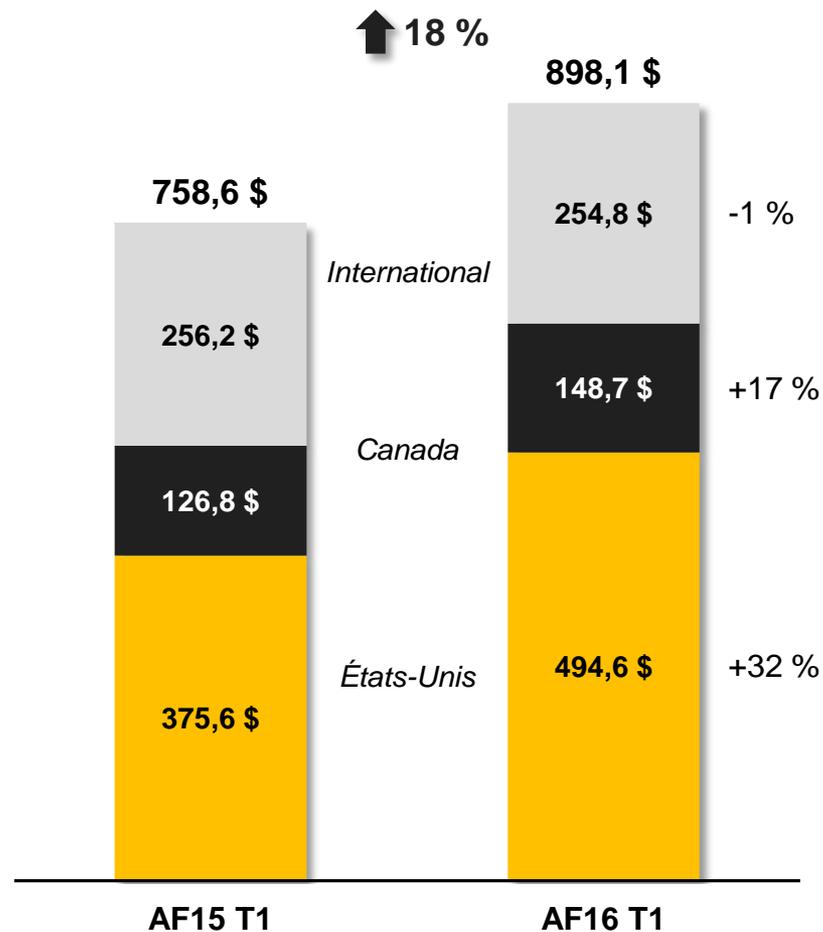
Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA



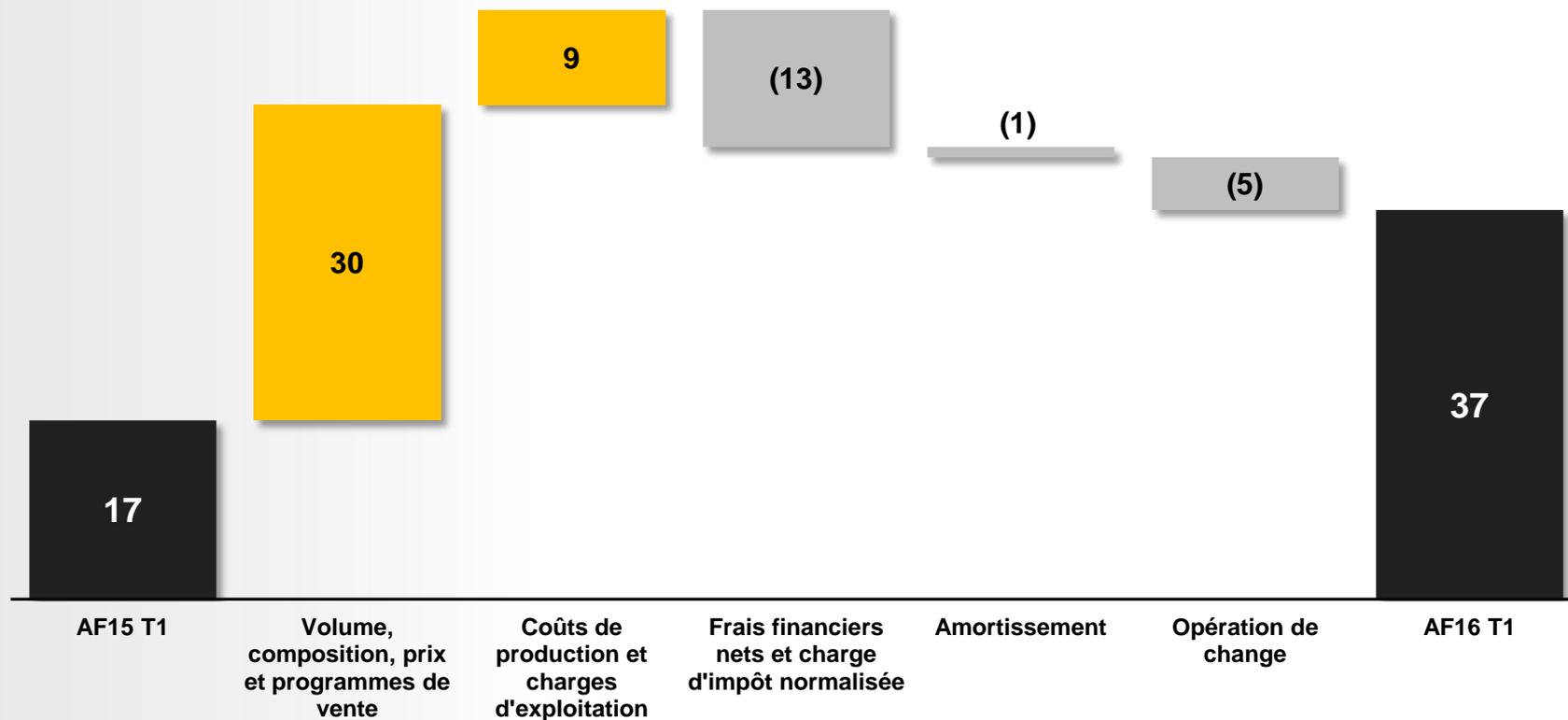
Revenus par région

Millions \$ CA



Réconciliation du bénéfice net normalisé du trimestre

Millions \$ CA



Hausse de 124 % du bénéfice net normalisé par rapport au T1 de l'AF15



Position financière et trésorerie – AF16 T1

Millions \$ CA	Au 30 avril	Au 31 janvier	Écart
	2015	2015	
Trésorerie	235,3 \$	232,0 \$	3,3 \$
Fonds de roulement	320,8 \$	291,8 \$	29,0 \$
Facilités de crédit renouvelables	-	-	-
Dette à long terme ^[1]	990,1 \$	1 035,5 \$	(45,4 \$)

Millions \$ CA	Comparaison sur 3 mois		
	AF16	AF15	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(37,9 \$)	(22,9 \$)	(15,0 \$)
Flux de trésorerie libres ^[2]	6,2 \$	13,1 \$	(6,9 \$)

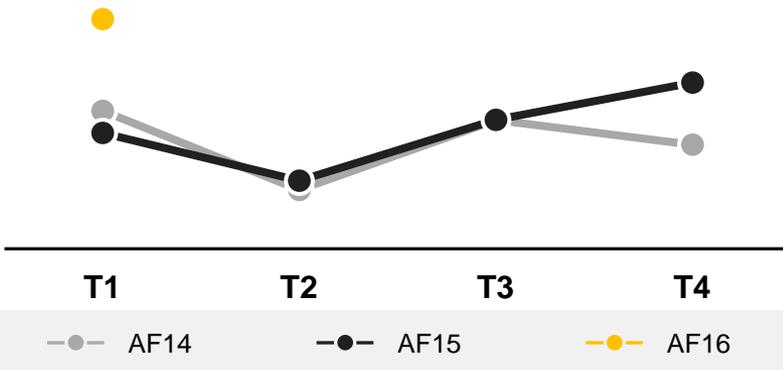
^[1] Comprend la tranche à court terme de la dette à long terme.

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

Stocks des concessionnaires de sports motorisés nord-américains

Stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord



Hausse de 26 % des stocks des concessionnaires^[1] entre le T1 de l'AF15 et le T1 de l'AF16

Produits toutes saisons – Légère hausse des stocks

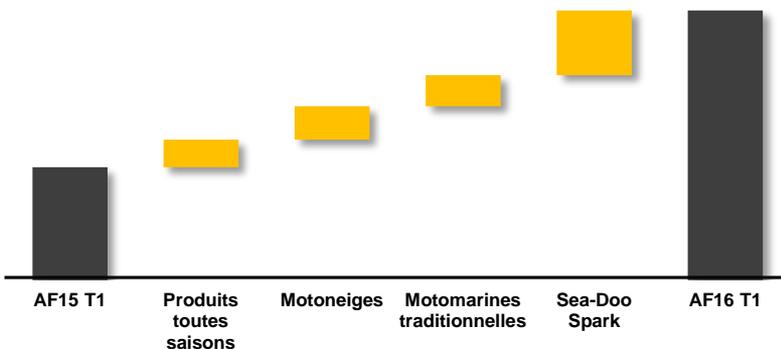
- Principalement due à l'ajout du Can-Am Outlander L à la gamme de produits
- Premières livraisons de Can-Am Spyder F3 ont également contribué à cette croissance

Produits saisonniers – Hausse des stocks

- Attribuable en grande partie aux livraisons supplémentaires de Sea-Doo Spark pour répondre à la demande prévue cette saison
- Stocks de motoneiges normaux en fin de saison comparativement à l'an dernier, où ils avaient atteint le niveau le plus bas jamais observé
- Stocks de motomarines traditionnelles normaux en début de saison, en hausse comparativement au niveau observé l'an dernier en raison du démarrage de la production à Querétaro

Réconciliation des stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord



^[1] À l'exception des systèmes de propulsion.

Perspectives annuelles – AF16 (au 11 juin 2015)

Éléments financiers	AF16 projetée vs AF15	
Revenus		
Produits toutes saisons	Hausse de 7 à 11 %	
Produits saisonniers	Stable à en hausse de 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 ^[1]	27 à 29 %	Hausse par rapport à un taux d'imposition normalisé de 22.0 % à l'AF15
Bénéfice net normalisé ^[2]	Baisse de 9 % à stable	Stable à en hausse de 7 % par l'ajustement de l'AF15 à l'aide du taux d'imposition estimé de l'AF16
Bénéfice normalisé par action – dilué	1,50 à 1,65 \$	
Acquisitions d'immobilisations	200 à 220 M\$	

^[1] Taux d'imposition effectif calculé en fonction d'un bénéfice normalisé avant impôt

^[2] Basé sur un amortissement de 135 M\$ comparativement à 113 M\$ à l'AF15





CONCLUSION

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2015

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

Trois priorités stratégiques pour les années à venir

CROISSANCE

- Gagner des parts de marché grâce à l'innovation
- Accélérer la croissance des *produits toutes saisons* en accédant à de nouveaux segments de marché
- Poursuivre le développement du réseau de concessionnaires
- Définir la prochaine phase de croissance

AGILITÉ

- Profiter de l'approche modulaire pour les moteurs et les véhicules
- Accroître la flexibilité de la chaîne d'approvisionnement pour mieux servir clients et concessionnaires à travers le monde

ENTREPRISE LEAN

- Accélérer la mise en œuvre de nouvelles technologies de pointe et favoriser une meilleure intégration du Design, de l'Ingénierie et des systèmes manufacturiers pour augmenter les marges sur toutes les nouvelles plateformes
- Optimiser l'utilisation des installations
- Améliorer nos marges de profit en accordant une plus grande importance à la réduction des coûts



PÉRIODE DE QUESTIONS

REVUE DU TRIMESTRE

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2015

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

Chef de file mondial des véhicules et moteurs pour sports motorisés

Produits toutes saisons

can-am



Véhicules tout-terrain



Véhicules côte à côte



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

PREMIER TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2015

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

Tableau de rapprochement

Millions \$ CA	Trimestres terminés les	
	30 avril 2015	30 avril 2014
Bénéfice net	83,1 \$	28,0 \$
Éléments normalisés :		
Gain de change sur la dette à long terme	(46,0)	(12,3)
Reprise de coûts de restructuration ^[1]	-	(0,4)
Renversement du gain sur recouvrement d'assurance ^[2]	-	1,4
Autres éléments ^[3]	0,6	0,6
Impôt sur les ajustements	(0,5)	(0,7)
Bénéfice net normalisé	37,2	16,6
Charge (économie) d'impôt normalisée	13,4	(0,2)
Frais financiers	14,6	14,1
Produits financiers	(0,8)	(0,5)
Amortissement	27,1	26,6
BAIIA normalisé	91,5 \$	56,6 \$

^[1] Au cours du trimestre terminé le 30 avril 2014, la Société a révisé ses estimations relatives à la cessation des activités liées aux bateaux sport et un montant de 0,4 million de dollars au titre des coûts de restructuration a fait l'objet d'une reprise dans le résultat. Ces coûts avaient auparavant été comptabilisés au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2013.

^[2] Au cours du trimestre terminé le 30 avril 2014, 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 terminé le 31 janvier 2013, et un montant de 1,4 million de dollars sur le gain comptabilisé au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014 a fait l'objet d'une reprise dans le résultat.

^[3] 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.



Ski-Doo®

Lynx®

Sea-Doo®

Evinrude®

Rotax®

Can-Am®



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS

