



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



# REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 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**

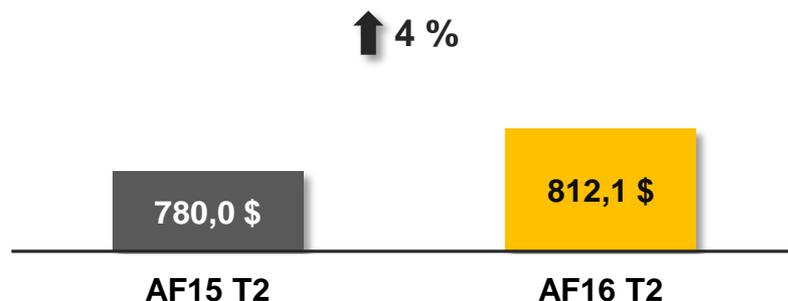
**REVUE DU TRIMESTRE**

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2015

# Revenus et bénéfice normalisé par action – AF16 T2

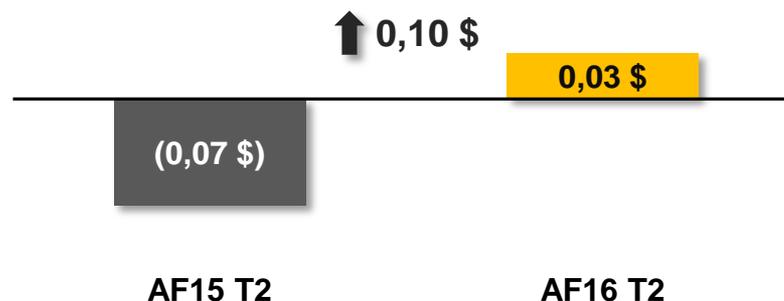
## Revenus

Millions \$ CA



## Bénéfice normalisé par action – dilué<sup>[1]</sup>

\$ CA



## Faits saillants financiers

- Augmentation de 4 % des revenus attribuable en grande partie à une fluctuation des taux de change favorable
- Progression de la marge brute de 260 points de base pour s'établir à 20,9 %, résultant principalement de la baisse des coûts de production et des programmes de vente
- Croissance du BAIIA normalisé<sup>[1]</sup> de 21,8 M\$ pour atteindre 53,1 M\$, et le bénéfice normalisé par action dilué<sup>[1]</sup> a connu une hausse de 0,10 \$ pour atteindre 0,03 \$
- Perte nette de 68,3 M\$, soit une augmentation de 64,7 M\$, principalement causée par l'incidence défavorable du taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains

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



# Faits saillants d'exploitation – AF16 T2

## Dynamique des marchés

### Amérique du Nord

- Croissance des revenus de 4 %
- Croissance de 2 % des ventes au détail de BRP dans les catégories *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* combinées pour le trimestre se terminant le 31 juillet 2015, comparativement au trimestre correspondant de l'AF15
- Croissance de 23 % des stocks des concessionnaires<sup>[1]</sup> comparativement à la fin du T2 de l'AF15
  - Principalement due à l'augmentation des stocks de motoneiges et de motomarines Sea-Doo Spark

### International

- Croissance des revenus de 4 %
  - Attribuable à l'augmentation des ventes en gros dans les catégories *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* en Scandinavie, en Europe de l'Ouest et en Asie-Pacifique
  - Partiellement contrebalancée par la baisse des livraisons en Russie et la fluctuation des taux de change défavorable

## Activités

### Produits

- Livraisons du Can-Am Outlander L doté d'un nouveau moteur de 570 cc ont débuté à la fin juin
- Production du Can-Am Maverick Turbo de base a commencé en août

### Fabrication

- Construction de l'usine Juárez II terminée, et installation de l'équipement en cours
  - Premiers prototypes produits en août
  - Début de production planifié pour T4

<sup>[1]</sup> À l'exception des systèmes de propulsion



# Produits toutes saisons

## Revenus

Millions \$ CA

↑ 0,3 %

297,4 \$

AF15 T2

298,4 \$

AF16 T2

## Can-Am Maverick Turbo



Can-Am Maverick Turbo, offert à partir de 20 399 \$ US, est le VCC Turbo le plus abordable sur le marché

## Dynamique de l'industrie

Augmentation des revenus tirés des *produits toutes saisons* principalement attribuable à une fluctuation favorable des taux de change, mais contrebalancée par la baisse des ventes en gros et par une combinaison défavorable de produits

### Véhicules hors route

- Ventes de VTT relativement stables en Amérique du Nord à la fin de la saison 2015
  - Hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VTT Can-Am
  - Important gain de parts de marché dans le segment des véhicules de puissance moyenne
- Hausse dans le bas de la tranche de 10 à 20 % des ventes de VCC en Amérique du Nord à la fin de la saison 2015
  - Hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail des VCC Can-Am

### Roadsters

- Neuf mois après le début de la saison, hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de motocyclettes en Amérique du Nord
  - Hausse principalement attribuable à la croissance des ventes de motocyclettes à faibles prix
- Baisse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de Can-Am Spyder
  - Les ventes de Spyder F3 suivent les prévisions
  - Les ventes au détail des autres modèles de Spyder sont inférieures aux prévisions



# Tendance trimestrielle de l'industrie des véhicules hors-route

VTT



Industrie aux États-Unis en légère baisse

Industrie canadienne en baisse principalement en raison d'une baisse dans la tranche de 10 % à 20 % de l'industrie dans l'Ouest Canadien

VCC



Tendance de l'industrie aux États-Unis demeure positive grâce au segment utilitaire

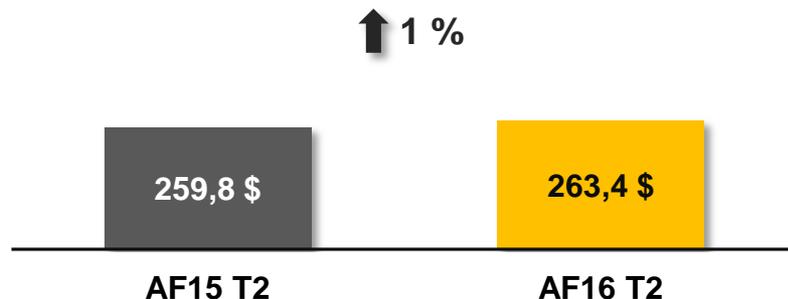
Industrie canadienne en baisse dans tous les marchés

**Tendance difficile pour les marchés de véhicules hors-route due à la faiblesse de l'économie canadienne et la compétition accrue aux États-Unis**

# Produits saisonniers

## Revenus

Millions \$ CA



## Sea-Doo GTI 2016



Sea-Doo GTI gagne des parts de marché dans le segment récréatif grâce à une hausse dans le haut de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail depuis le début de la saison

## Dynamique de l'industrie

**Hausse des revenus tirés des *produits saisonniers* principalement en raison de motoneiges livrées plus tôt et d'une fluctuation favorable des taux de change, mais partiellement contrebalancée par la baisse des livraisons de motomarines**

### Motomarines

- Dix mois après le début de la saison, hausse des ventes au détail dans le haut de la tranche de 1 à 10 % en Amérique du Nord
  - Ventes au détail de Sea-Doo ont connu une hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % pendant cette même période
  - Augmentation des parts de marché de Sea-Doo attribuable à la gamme de motomarines traditionnelles et à Spark

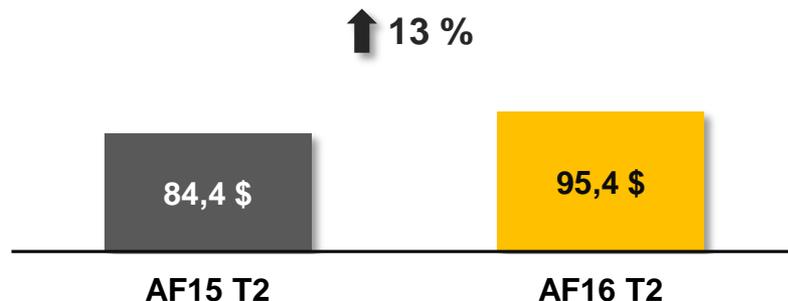
### Motoneiges

- Ventes de l'industrie de la motoneige en Scandinavie relativement stable pour la saison 2015, qui s'est terminée le 30 juin, comparativement à la saison dernière
  - BRP a perdu des parts de marché due à d'importants rabais offerts par d'autres manufacturiers, mais demeure le chef de file de l'industrie
- Amérique du Nord : Livraisons anticipées de motoneiges pour répondre aux besoins des concessionnaires
- Russie : Livraisons limitées depuis le début de l'exercice, le marché reste incertain

# Systemes de propulsion

## Revenus

Millions \$ CA



## Nouvelle entente entre Williams et BRP



## Dynamique de l'industrie

Augmentation de 13 % des revenus tirés des *systemes de propulsion*, principalement attribuable à une composition favorable des ventes de moteurs hors-bord à la 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 de moteurs hors-bord en Amérique du Nord à la fin de la saison 2015
  - Ventes au détail de moteurs Evinrude également en hausse dans le haut de la tranche de 1 à 10 %
  - Gain de parts de marché dans le segment des moteurs de 200 HP et plus grâce au lancement du moteur Evinrude E-TEC G2
- Lancement de deux nouveaux moteurs hors-bord à propulsion par jet Evinrude E-TEC de 60 et 105 HP

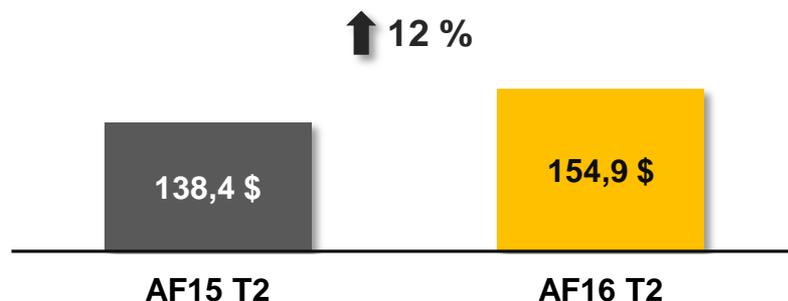
### Systemes de propulsion par jet

- Annonce d'une nouvelle entente d'approvisionnement à long terme avec Williams Performance Tenders

# Pièces, accessoires et vêtements

## Revenus

Millions \$ CA



## Dynamique de l'industrie

### Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance attribuable en grande partie au taux de change favorable et à l'augmentation des ventes d'accessoires principalement de roadsters, de motoneiges et de VCC
- Bons résultats sur les marchés internationaux et marché dynamique en Asie-Pacifique et en Europe de l'Ouest

## Croissance des PAV attribuable aux accessoires

Au cours des deux dernières années, hausse des revenus tirés des accessoires de plus de 50 % pour les 6 premiers mois de l'année



COMMANDER MAX ACCESSOIRISÉ



RENEGADE ENDURO ACCESSOIRISÉ





# SÉBASTIEN MARTEL

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

**REVUE** DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2015

# Faits saillants financiers – AF16 T2

| Millions \$ CA   | Comparaison des T2 |                  |                  | Comparaison sur 6 mois |                   |                  |
|--|--------------------|------------------|------------------|------------------------|-------------------|------------------|
|  | AF16               | AF15             | Écart            | AF16                   | AF15              | Écart            |
| <b>Revenus totaux</b>                                      | <b>812,1 \$</b>    | <b>780,0 \$</b>  | <b>32,1 \$</b>   | <b>1 710,2 \$</b>      | <b>1 538,6 \$</b> | <b>171,6 \$</b>  |
| Croissance   | +4,1 %             |                  |                  | +11,2 %                |                   |                  |
| <b>Marge brute</b>   | <b>169,4 \$</b>    | <b>142,9 \$</b>  | <b>26,5 \$</b>   | <b>382,3 \$</b>        | <b>316,3 \$</b>   | <b>66,0 \$</b>   |
| En pourcentage des revenus                                 | 20,9 %             | 18,3 %           |                  | 22,4 %                 | 20,6 %            |                  |
| <b>Bénéfice d'exploitation</b>                             | <b>22,3 \$</b>     | <b>3,6 \$</b>    | <b>18,7 \$</b>   | <b>86,1 \$</b>         | <b>32,0 \$</b>    | <b>54,1 \$</b>   |
| En pourcentage des revenus                                 | 2,7 %              | 0,5 %            |                  | 5,0 %                  | 2,1 %             |                  |
| <b>Bénéfice net</b>  | <b>(68,3 \$)</b>   | <b>(3,6 \$)</b>  | <b>(64,7 \$)</b> | <b>14,8 \$</b>         | <b>24,4 \$</b>    | <b>(9,6 \$)</b>  |
| En pourcentage des revenus                                 | (8,4 %)            | (0,5 %)          |                  | 0,1 %                  | 1,6 %             |                  |
| <b>Bénéfice net normalisé<sup>[1]</sup></b>                | <b>4,0 \$</b>      | <b>(8,8 \$)</b>  | <b>12,8 \$</b>   | <b>41,2 \$</b>         | <b>7,8 \$</b>     | <b>33,4 \$</b>   |
| <b>BAIIA normalisé<sup>[1]</sup></b>                       | <b>53,1 \$</b>     | <b>31,3 \$</b>   | <b>21,8 \$</b>   | <b>144,6 \$</b>        | <b>87,9 \$</b>    | <b>56,7 \$</b>   |
| <b>Bénéfice par action – dilué</b>                         | <b>(0,58 \$)</b>   | <b>(0,03 \$)</b> | <b>(0,55 \$)</b> | <b>0,12 \$</b>         | <b>0,21 \$</b>    | <b>(0,09 \$)</b> |
| <b>Bénéfice normalisé par action – dilué<sup>[1]</sup></b> | <b>0,03 \$</b>     | <b>(0,07 \$)</b> | <b>0,10 \$</b>   | <b>0,35 \$</b>         | <b>0,07 \$</b>    | <b>0,28 \$</b>   |

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

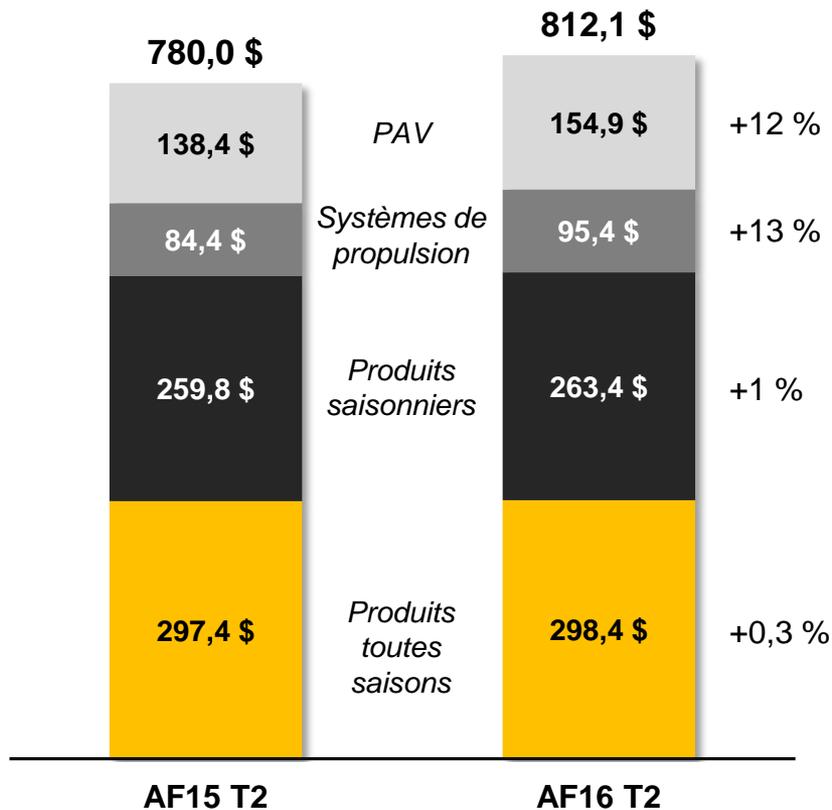


# Revenus par catégorie de produits et par région – AF16 T2

## Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA

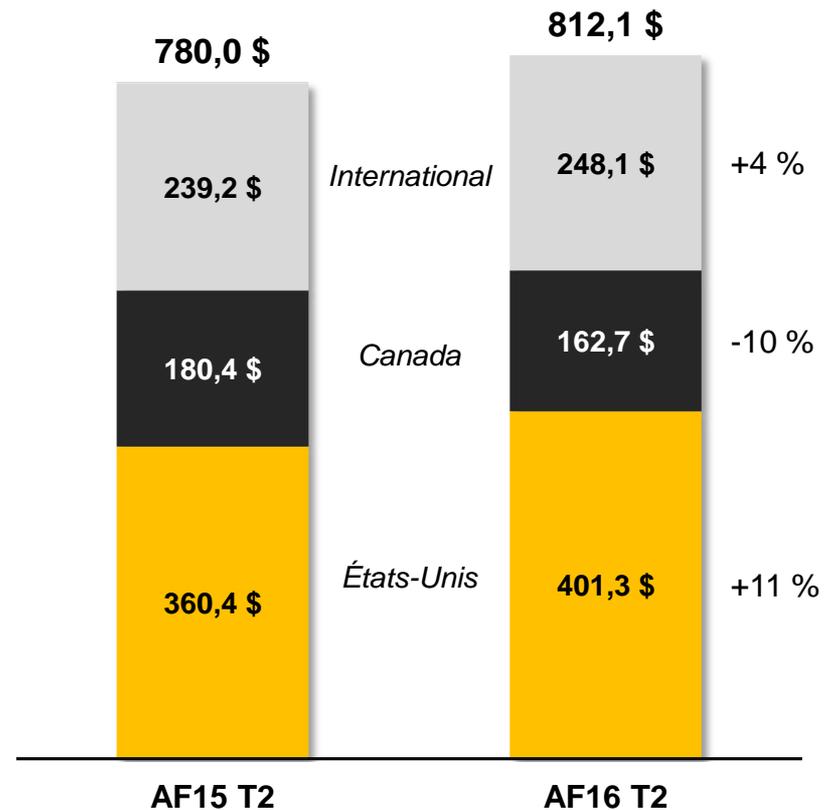
↑ 4 %



## Revenus par région

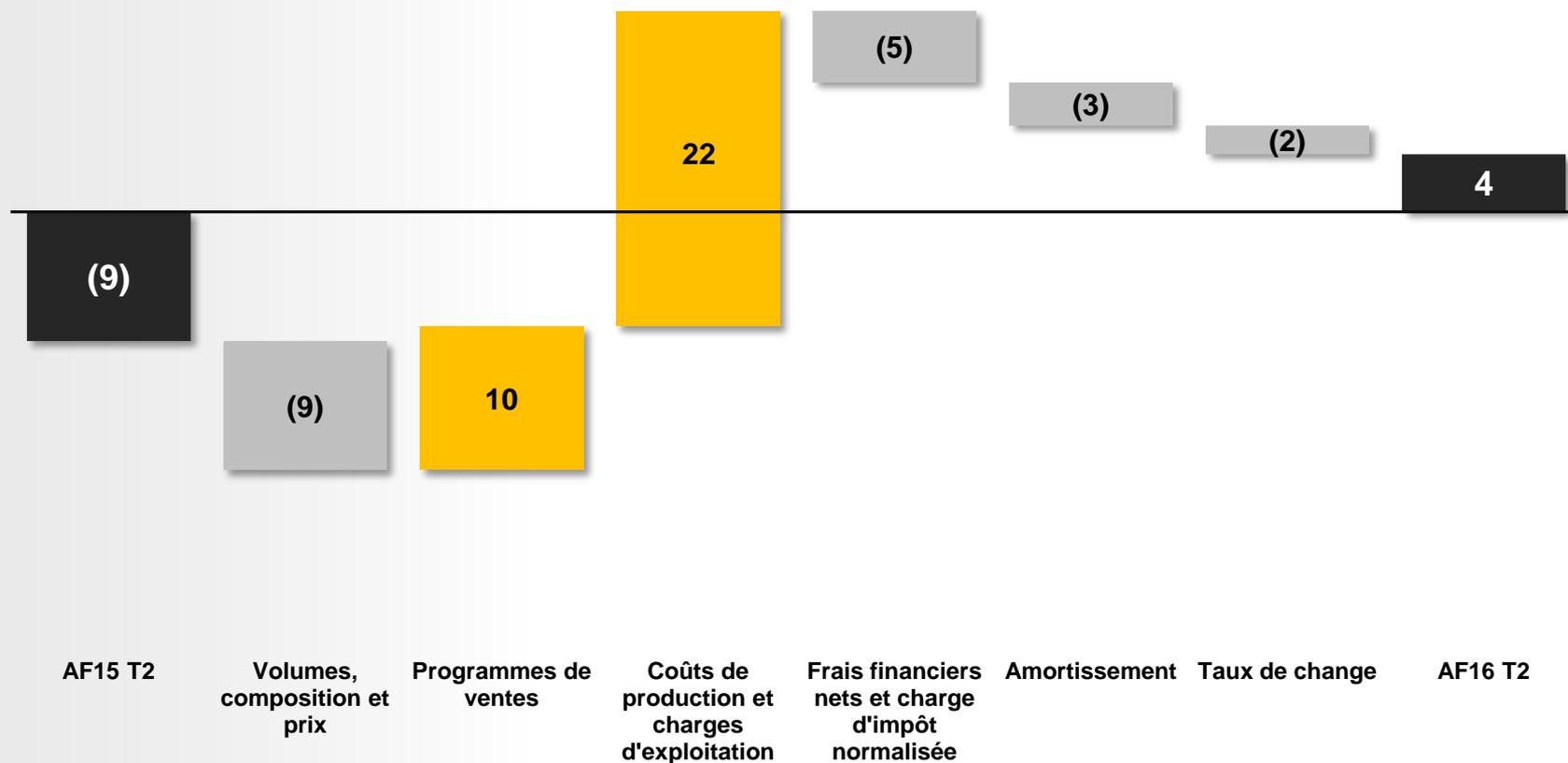
Millions \$ CA

↑ 4 %



# Rapprochement du bénéfice net normalisé du trimestre

Millions \$ CA



**Hausse de 13 M\$ du bénéfice net normalisé principalement en raison d'une réduction des coûts de production et des programmes de ventes**



# Position financière et trésorerie – AF16 T2

| Millions \$ CA  | Au 31 juillet | Au 31 janvier | Écart     |
|---|---------------|---------------|-----------|
|   | 2015          | 2015          |           |
| Trésorerie  | 157,1 \$      | 232,0 \$      | (74,9 \$) |
| Fonds de roulement                                      | 255,8         | 291,8         | (36,0)    |
| Facilités de crédit renouvelables et découvert bancaire | 6,1           | -             | 6,1       |
| Dette à long terme <sup>[1]</sup>                       | 1 061,7       | 1 035,5       | 26,2      |

| Millions \$ CA                           | Comparaison sur 6 mois |           |           |
|--|------------------------|-----------|-----------|
|  | AF16                   | AF15      | Écart     |
| Acquisitions d'immobilisations           | (89,0 \$)              | (58,1 \$) | (30,9 \$) |
| Flux de trésorerie libres <sup>[2]</sup> | (25,8)                 | (70,1)    | 44,3      |

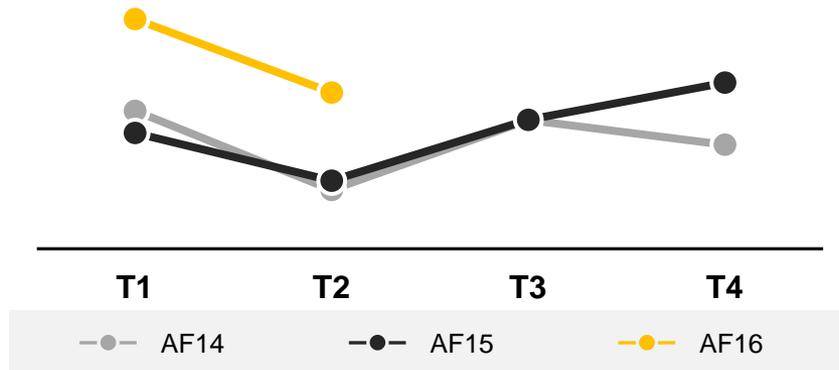
<sup>[1]</sup> Comprend la tranche à court terme de la dette à long terme.

<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.

# Stocks des concessionnaires de sports motorisés nord-américains

## Stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord

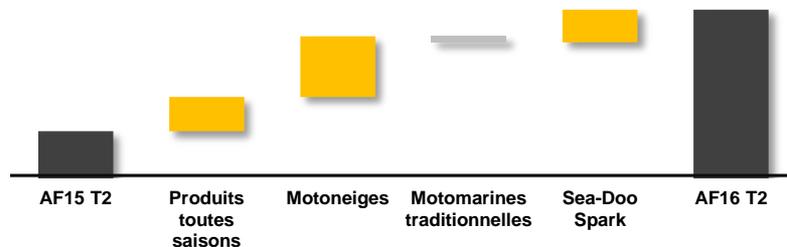


**Hausse de 23 % des stocks des concessionnaires<sup>[1]</sup> entre le T2 de l'AF15 et le T2 de l'AF16**

- Principalement due aux stocks de motoneiges et de motomarines Sea-Doo Spark
- Hausse des stocks de produits toutes saisons attribuable au lancement de nouveaux produits

## Rapprochement des stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord



**Augmentation des stocks de motoneiges et de motomarines Sea-Doo Spark représente ~75 % de la hausse totale**

<sup>[1]</sup> À l'exception des systèmes de propulsion.

# Perspectives annuelles – AF16 (au 11 septembre 2015)

Perspectives annuelles pour le bénéfice net normalisé et le bénéfice normalisé par action dilué ont été ajustées due à une diminution de l'estimé d'amortissement pour l'année

| Éléments financiers                          | AF16 projetée vs AF15   |
|--|---|
| Revenus                                      | <i>Aucun changement sauf indication</i>   |
| 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 <sup>[1]</sup>    | 27 à 29 % <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Hausse par rapport à un taux d'imposition normalisé de 22,0 % en AF15</span> |
| <b>Bénéfice net normalisé<sup>[2]</sup></b>  | <b>Baisse de 5 % à hausse de 4 %<sup>[3]</sup></b><br>(augmentation vs projection précédente d'une baisse de 9 % à stable)                  |
| <b>Bénéfice normalisé par action – dilué</b> | <b>1,55 \$ à 1,70 \$</b><br>(augmentation vs projection précédente de 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 impôt

<sup>[2]</sup> Basé sur un amortissement de 125 M\$ (diminution vs projection précédente de 135 M\$) comparativement à 113 M\$ à l'AF15

<sup>[3]</sup> Hausse de 4 à 11 % - par l'ajustement de l'AF15 à l'aide du taux d'imposition estimé de l'AF16.





# CONCLUSION

## REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2015

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

# Tendance des marchés clés

## ÉTATS-UNIS

- Industrie en bonne santé
- Tous les manufacturiers sont plus agressifs

**Très concurrentielle**

## CANADA

- En récession technique depuis août
- Industrie en baisse dans l'ouest canadien due à la baisse du prix du pétrole

**Négatif**

## EUROPE DE L'OUEST

- Tendance favorable pour toutes les lignes de produits malgré l'incertitude économique qui règne en Grèce

**Positif**

## SCANDINAVIE

- Industrie de retour dans une tendance positive après un léger ralentissement
- Bénéfice pour BRP dû à sa large part de marché

**Positif**

## ASIE-PACIFIQUE

- Dynamique favorable pour toutes les lignes de produits
- Australie, Japon et Chine performant bien

**Positif**

## AMÉRIQUE LATINE

- Pressions sur les prix dues à la dévaluation du Réal brésilien
- L'économie difficile du Brésil affecte toutes les régions de l'Amérique Latine

**Négatif**

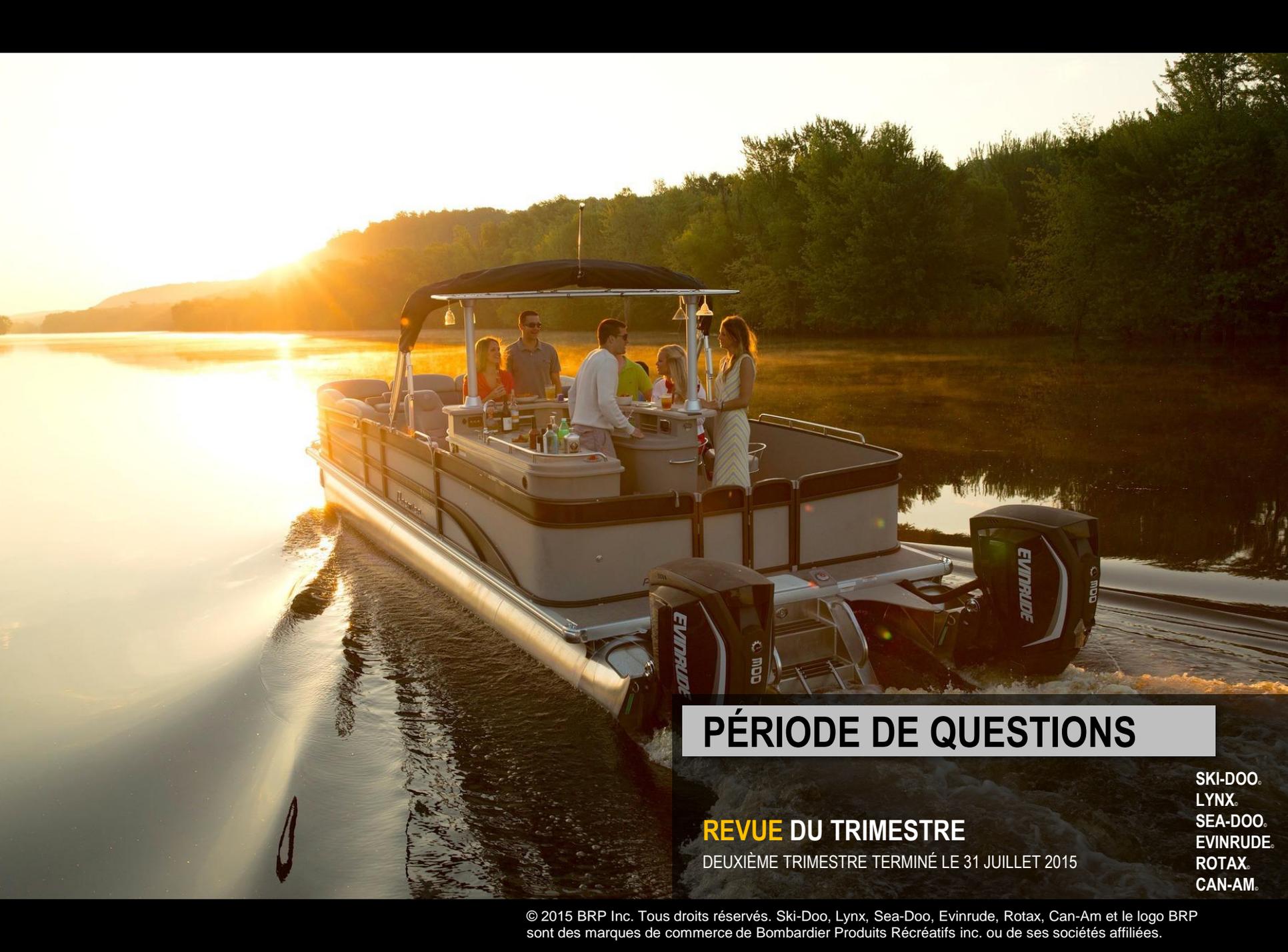
## RUSSIE

- Marché très instable dû à la volatilité de la devise et à l'accès difficile au crédit
- Tendance de l'industrie difficile à anticiper

**Négatif**

**Nous sommes confiants de pouvoir livrer nos perspectives annuelles malgré la volatilité des marchés**





## PÉRIODE DE QUESTIONS

### REVUE DU TRIMESTRE

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 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

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JUILLET 2015

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

# Tableau de rapprochement

| Millions \$ CA   | Trimestres terminés les |                 | Semestres terminés les |                 |
|--|-------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|
|  | 31 juillet 2015         | 31 juillet 2014 | 31 juillet 2015        | 31 juillet 2014 |
| <b>Bénéfice net (perte)</b>                                      | <b>(68,3 \$)</b>        | <b>(3,6 \$)</b> | <b>14,8 \$</b>         | <b>24,4 \$</b>  |
| Éléments normalisés :  |                         |                 |                        |                 |
| (Gain) perte de change sur la dette à long terme                 | 71,6                    | (5,1)           | 25,6                   | (17,4)          |
| Reprise des coûts de restructuration <sup>[1]</sup>              | -                       | (0,2)           | -                      | (0,6)           |
| Renversement du gain sur recouvrement d'assurance <sup>[2]</sup> | -                       | -               | -                      | 1,4             |
| Autres éléments <sup>[3]</sup>                                   | 0,4                     | 0,4             | 1,0                    | 1,0             |
| Ajustement des impôts  | 0,3                     | (0,3)           | (0,2)                  | (1,0)           |
| <b>Bénéfice net (perte) normalisé</b>                            | <b>4,0</b>              | <b>(8,8)</b>    | <b>41,2</b>            | <b>7,8</b>      |
| (Recouvrement) charge d'impôt normalisée                         | 3,7                     | (1,7)           | 17,1                   | (1,9)           |
| Frais financiers   | 15,8                    | 14,9            | 30,4                   | 29,0            |
| Produits financiers  | (0,8)                   | (0,6)           | (1,6)                  | (1,1)           |
| Amortissement  | 30,4                    | 27,5            | 57,5                   | 54,1            |
| <b>BAIIA normalisé</b>   | <b>53,1</b>             | <b>31,3</b>     | <b>144,6</b>           | <b>87,9</b>     |

<sup>[1]</sup> Au cours du trimestre et du semestre terminés le 31 juillet 2014, la Société a révisé ses estimations relatives à la cessation des activités liées aux bateaux sport et des montants de 0,2 million de dollars et de 0,6 million de dollars au titre des coûts de restructuration ont fait l'objet d'une reprise dans le résultat, respectivement. Ces coûts avaient auparavant été comptabilisés au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2013.

<sup>[2]</sup> Au cours du semestre terminé le 31 juillet 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.

<sup>[3]</sup> 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

