



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 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

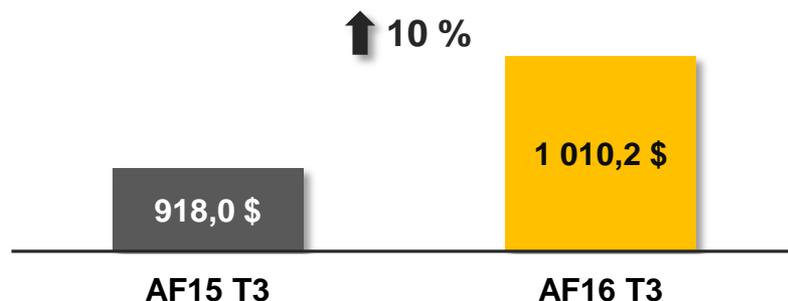
REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2015

Revenus et bénéfice normalisé par action – AF16 T3

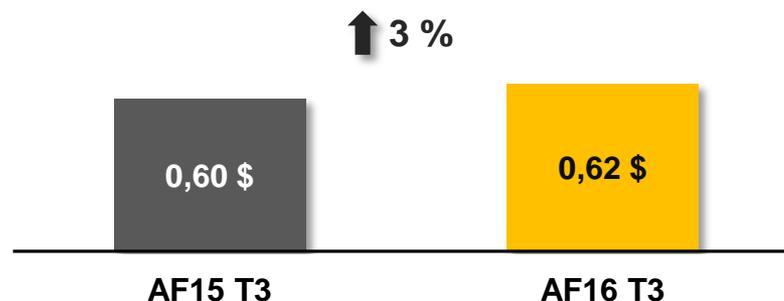
Revenus

Millions \$ CA



Bénéfice normalisé par action – dilué^[1]

\$ CA



Faits saillants

- Augmentation de 10 % des revenus attribuable en grande partie à une fluctuation favorable des taux de change et à une composition favorable des ventes
- Croissance du BAIIA normalisé^[1] de 7,4 M \$ pour atteindre 141,5 M \$, et le bénéfice par action dilué normalisé^[1] a connu une hausse de 0,02 \$ pour atteindre 0,62 \$
- Bénéfice net de 65,5 M \$, une augmentation de 28,3 M \$ comparativement à la même période l'an passé
- Augmentation de 7 % des ventes au détail de BRP dans les catégories *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* pour le trimestre terminé le 31 octobre 2015 par rapport à la même période l'an dernier

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



Club BRP – Introduction de produits de l'année modèle 2016



Plus de 2 500 personnes de 61 pays ont participé à notre événement de septembre pour les concessionnaires à Nashville, au Tennessee



Le Club BRP 2016 a été l'un des plus grands de l'histoire de BRP



Produits introduits en septembre

Can-Am Spyder F3-T



- Modèle pour le segment « Cruiser Bagger » de l'industrie de la motocyclette
- Coffres à bagages latéraux rigides pour un espace de rangement accru
- Confort amélioré

Les livraisons commenceront en décembre

Moteur Rotax 1630 ACE de 300 HP



- Moteur plus efficace et plus puissant, offrant 15 % plus de HP que la génération précédente de moteurs Rotax pour motomarines
- Offert sur 3 modèles : RXT, RXP et GTX
- Lancement du système Ergolock exclusif aux motomarines Sea-Doo pour un confort et un contrôle inégalés

Les livraisons ont commencé en novembre

Can-Am Renegade X mr



- Le VTT conçu pour la boue le plus puissant sur le marché
- Principales caractéristiques :
 - Moteur le plus puissant monté sur un VTT conçu pour la boue
 - Amortisseurs haute performance
 - Pneus conçus pour la boue et jantes de performance

Les livraisons ont commencé en octobre

Visent plusieurs occasions importantes sur le marché

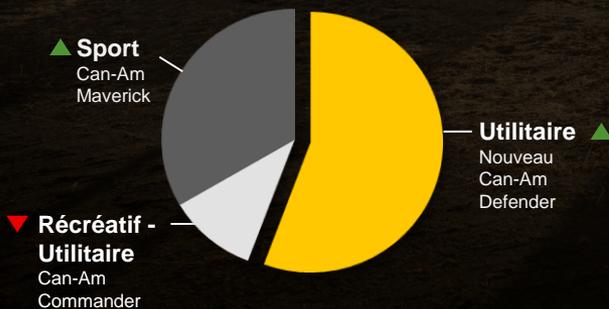


Lancement du Can-Am Defender



Industrie nord-américaine des VCC

▲ ▼ Tendance pour la saison 2015



Permet d'entrer dans le plus grand segment de l'industrie des VCC

- Le marché des VCC utilitaires est de taille similaire aux marchés des motoneiges et des motomarines combinés en Amérique du nord

Représente un produit de choix sur le marché des VCC utilitaires

- Offre le meilleur couple, la meilleure puissance à basse vitesse, ainsi que la meilleure capacité de remorquage, de transport et de chargement de sa catégorie, en plus d'un habitacle intuitif et spacieux
- Offert en quatre modèles avec deux choix de moteur

Can-Am touche maintenant la totalité des segments de l'industrie des VCC



Début de la production à la nouvelle usine Juárez II



Le point sur le projet

- Construction de l'usine terminée
- Travaux complétés en environ 10 mois
- Project respect l'échéancier et le budget
- L'augmentation de la cadence de production devrait être complétée d'ici la fin janvier



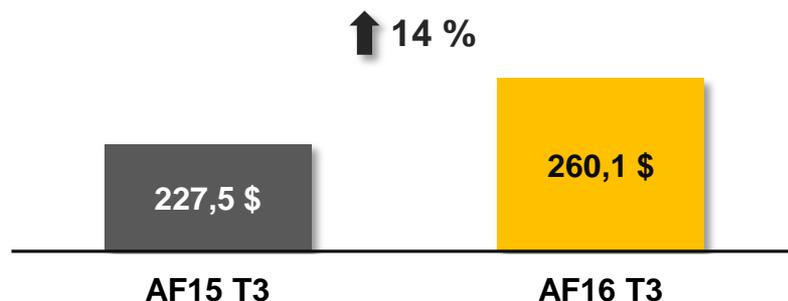
Premières livraisons du Can-Am Defender effectuées à la fin novembre



Produits toutes saisons

Revenus

Millions \$ CA



Commandite NASCAR



Can-Am sera le commanditaire en titre de deux séries NASCAR Sprint Cup en 2016 :

- Le **Can-Am Duel**, à Daytona
- Le **Can-Am 500**, au circuit international de Phoenix

Dynamique de l'industrie

Augmentation des revenus tirés des *produits toutes saisons* principalement attribuable à une fluctuation favorable des taux de change et à une composition favorable des ventes de VTT et de VCC

Véhicules hors route

- Quatre mois après le début de la saison 2016, baisse de l'industrie nord-américaine des VTT dans le bas de la tranche de 1 à 10 %
 - Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de VTT Can-Am
- VTT Can-Am actuellement en première position sur le marché en Scandinavie et en deuxième position en Europe de l'Ouest
- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % de l'industrie nord-américaine des VCC depuis le début de la saison
 - Baisse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de VCC Can-Am

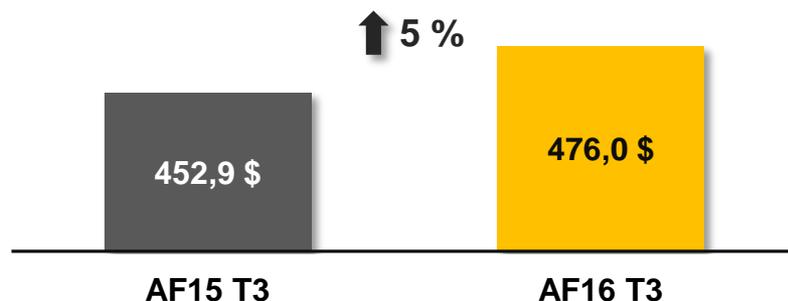
Roadsters

- Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % de l'industrie nord-américaine des motocyclettes à la fin de la saison 2015
 - Croissance principalement attribuable aux motocyclettes à faible coût
- Baisse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de Can-Am Spyder

Produits saisonniers

Revenus

Millions \$ CA



Sea-Doo Spark 2016



Pour la saison 2016, la gamme de motomarines Sea-Doo Spark offrira trois nouvelles couleurs

Dynamique de l'industrie

Hausse des revenus tirés des *produits saisonniers* principalement en raison d'une fluctuation favorable des taux de change, mais partiellement contrebalancée par une baisse des livraisons en Russie

Motoneiges

- Baisse dans le haut de la tranche de 1 à 10 % de l'industrie nord-américaine des motoneiges en début de saison
 - Ventes au détail de motoneiges Ski-Doo stables pendant cette période
 - Plus faible taux d'enneigement qu'à la même période l'an dernier
- Baisse des ventes dans l'Ouest canadien comparativement à l'année dernière
- Russie : Livraisons inférieures aux prévisions, marché demeure incertain

Motomarines

- À la fin de la saison 2015, qui s'est terminée le 30 septembre, hausse dans le bas de la tranche de 10 à 20 % de l'industrie nord-américaine des motomarines
 - Hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail de Sea-Doo pour atteindre la part de marché la plus élevée de la dernière décennie
- Hausse de l'industrie dans la tranche de 10 à 20 % dans les marchés à travers le monde pour une deuxième saison de suite grâce à la Sea-Doo Spark



Systemes de propulsion

Revenus

Millions \$ CA



Entente avec Sea Pro

Les sept nouveaux modèles 2016 de bateaux de pêche en eau salée avec console centrale lancés par Sea Pro dans le segment intermédiaire seront équipés de moteurs Evinrude E-TEC G2

“ Quand j’ai su que BRP offrait des panneaux interchangeables pour les moteurs Evinrude E-TEC G2 et que l’on pouvait créer des centaines de combinaison de couleurs sur mesure, je me suis dit que la gestion de l’inventaire deviendrait un véritable casse-tête. Eh bien, j’avais tort. C’est en fait un vrai jeu d’enfant! Nos bateaux sont offerts en huit couleurs différentes, et BRP propose des panneaux parfaitement agencés à chacune d’elles ”

Jimmy Hancock, président de Sea Pro

Dynamique de l’industrie

Augmentation des revenus tirés des *systemes de propulsion* principalement attribuable à une fluctuation favorable des taux de change et à une composition favorable de moteurs hors-bord vendus grâce au moteur Evinrude E-TEC G2

Moteurs hors-bord

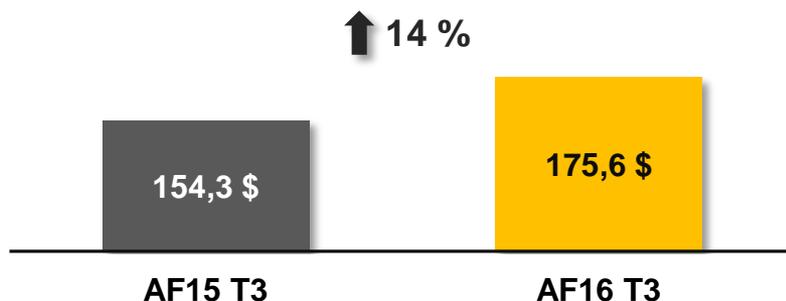
- Quatre mois après le début de la saison 2016, hausse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % de l’industrie nord-américaine des moteurs hors-bord
- Baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de moteurs Evinrude
- Gain de parts de marché dans le segment des moteurs de 200 HP et plus grâce au moteur Evinrude E-TEC G2



Pièces, accessoires et vêtements

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Pièces, accessoires et vêtements

- Croissance attribuable en grande partie à la fluctuation favorable des taux de change, mais aussi à la hausse des ventes de pièces, accessoires et vêtements liés aux moteurs hors-bord
- Bons résultats sur les marchés internationaux et élan favorable en Asie-Pacifique et en Europe de l'Ouest

Accessoires Can-Am Defender



Grand éventail
d'accessoires
offert au
lancement du
véhicule

Les accessoires représentent d'importantes occasions dans l'industrie des VCC utilitaires



SÉBASTIEN MARTEL

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2015

Faits saillants financiers – AF16 T3

Millions \$ CA	Comparaison des T3			Comparaison sur 9 mois		
	AF16	AF15	Écart	AF16	AF15	Écart
Revenus totaux	1 010,2 \$	918,0 \$	92,2 \$	2 720,4 \$	2 456,6 \$	263,8 \$
Croissance	+10,0 %			+10,7 %		
Marge brute	246,0 \$	239,6 \$	6,4 \$	628,3 \$	555,9 \$	72,4 \$
En pourcentage des revenus	24,4 %	26,1 %		23,1 %	22,6 %	
Bénéfice d'exploitation	103,9 \$	98,7 \$	5,2 \$	190,0 \$	130,7 \$	59,3 \$
En pourcentage des revenus	10,3 %	10,8 %		7,0 %	5,3 %	
Bénéfice net (perte)	65,5 \$	37,2 \$	28,3 \$	80,3 \$	61,6 \$	18,7 \$
En pourcentage des revenus	6,5 %	4,1 %		3,0 %	2,5 %	
Bénéfice net normalisé (perte)^[1]	72,8 \$	71,9 \$	0,9 \$	114,0 \$	79,7 \$	34,3 \$
BAIIA normalisé^[1]	141,5 \$	134,1 \$	7,4 \$	286,1 \$	222,0 \$	64,1 \$
Bénéfice par action – dilué	0,56 \$	0,31 \$	0,25 \$	0,68 \$	0,52 \$	0,16 \$
Bénéfice normalisé par action – dilué^[1]	0,62 \$	0,60 \$	0,02 \$	0,96 \$	0,67 \$	0,29 \$

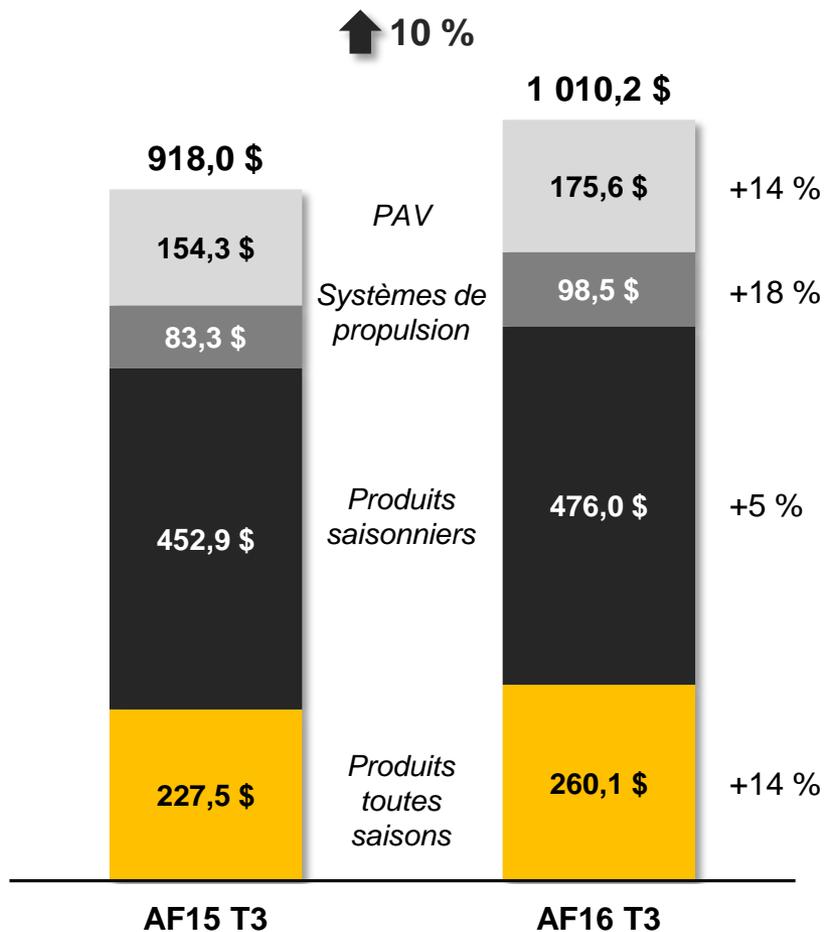
^[1] Voir le tableau de rapprochement du bénéfice net, du bénéfice net normalisé et du BAIIA normalisé à l'annexe.



Revenus par catégorie de produits et par région – AF16 T3

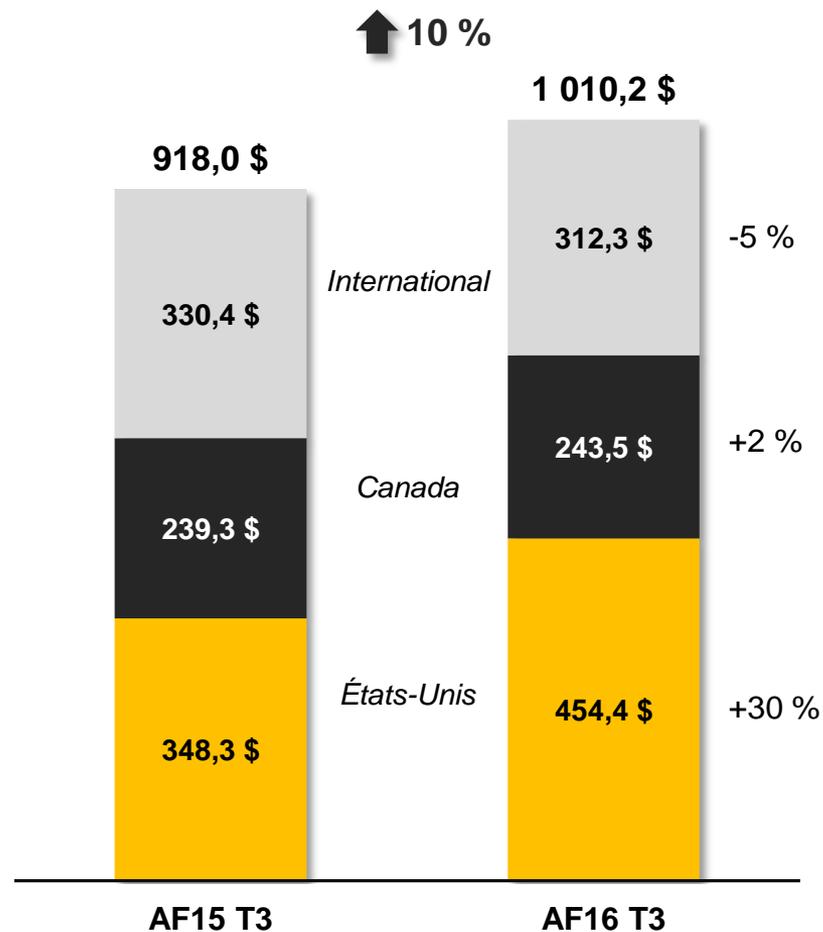
Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA



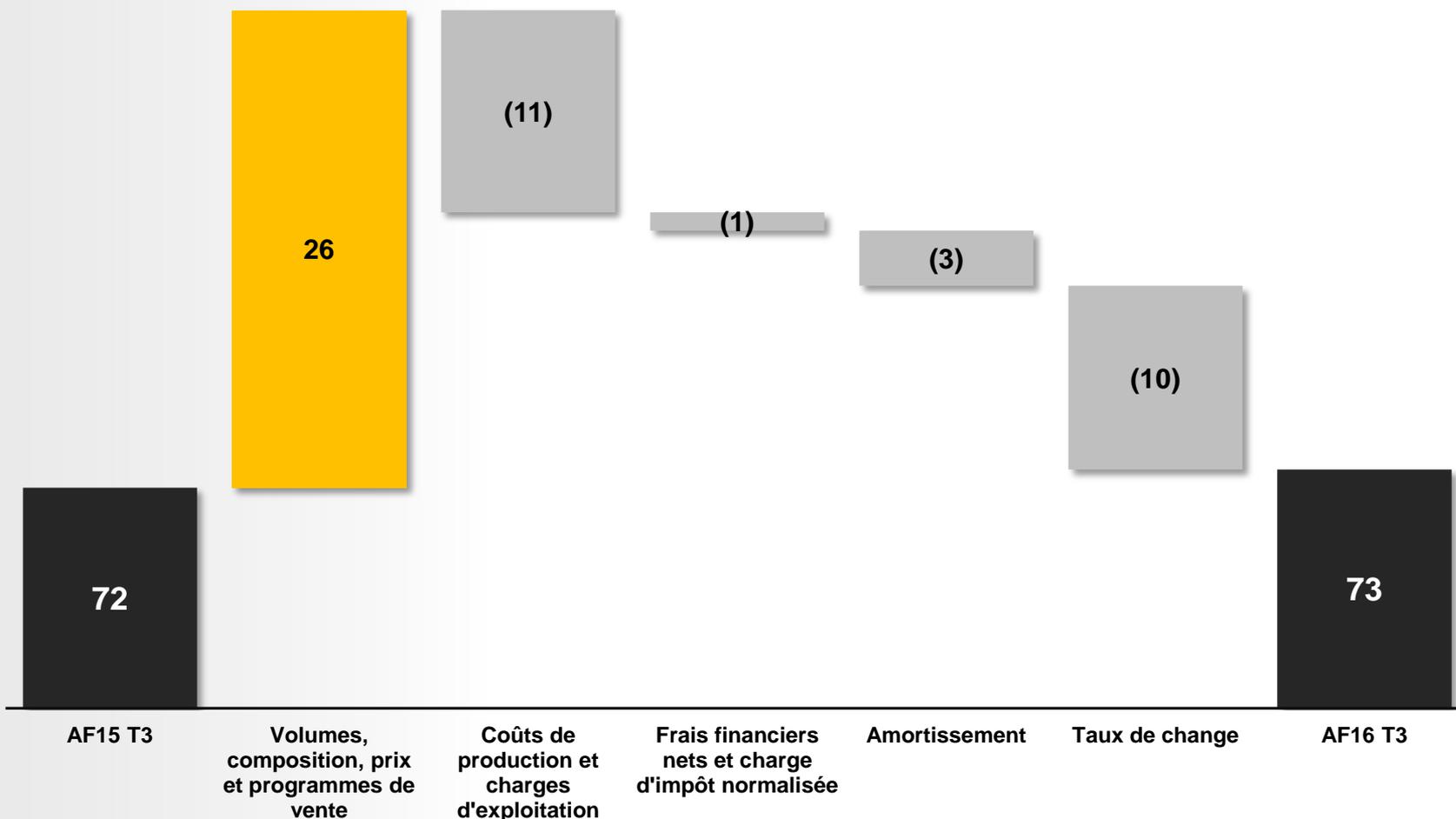
Revenus par région

Millions \$ CA



Rapprochement du bénéfice net normalisé du trimestre

Millions \$ CA



Hausse de 1 M \$ du bénéfice net normalisé principalement attribuable aux volumes, à la composition, aux prix et aux programmes de vente, partiellement contrebalancée par l'augmentation des coûts et la fluctuation défavorable des taux de change



Position financière et trésorerie – AF16 T3

Millions \$ CA	Au 31 octobre	Au 31 janvier	Écart
	2015	2015	
Trésorerie	94,4 \$	232,0 \$	(137,6 \$)
Fonds de roulement	265,8	291,8	(26,0)
Facilités de crédit renouvelables et découvert bancaire	-	-	-
Dette à long terme ^[1]	1 066,8	1 035,5	31,3

Millions \$ CA	Comparaison sur 9 mois		
	AF16	AF15	Écart
Acquisitions d'immobilisations	(149,4 \$)	(107,5 \$)	(41,9 \$)
Flux de trésorerie libres ^[2]	(32,0)	(3,3)	(28,7)

^[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



T1

T2

T3

T4

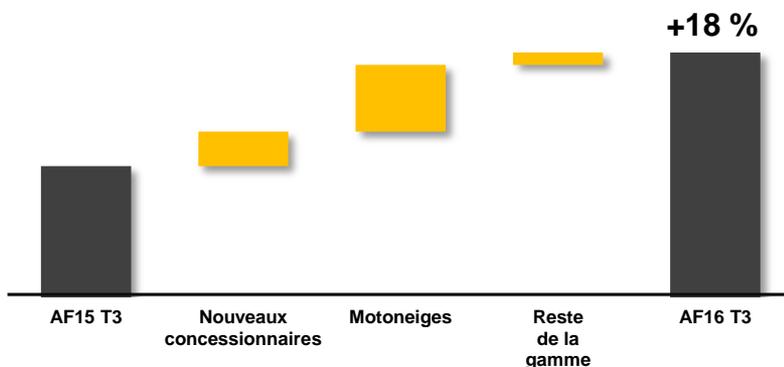
— AF14

— AF15

— AF16

Rapprochement des stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord



Hausse de 18 % des stocks des concessionnaires^[1] entre le T3 de l'AF15 et le T3 de l'AF16

- Principalement due à l'augmentation des stocks de motoneiges et du nombre de concessionnaires
- Hausse des stocks des autres gammes attribuable au lancement de nouveaux produits

L'augmentation des stocks de motoneiges et du nombre de concessionnaires représente environ 90 % de la hausse totale

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

Perspectives annuelles – AF16 (au 11 décembre 2015)

Éléments financiers	AF16 projetée vs AF15	
Revenus		
Produits toutes saisons	Hausse de 8 à 10 % (cible resserrée vs hausse de 7 à 11 %)	
Produits saisonniers	Stable à en hausse de 4 %	
Systèmes de propulsion	Hausse de 7 à 10 %	
PAV	Hausse de 12 à 15 % (cible inférieure augmentée vs hausse de 10 à 15 %)	
Revenus totaux de la société	Hausse de 6 à 9 % (cible inférieure augmentée vs hausse de 5 à 9 %)	
BAIIA normalisé	Hausse de 6 à 10 %	
Taux d'imposition effectif^[1]	27 à 28 % (cible supérieure diminuée vs 27 à 29 %)	Hausse par rapport à un taux d'imposition normalisé de 22 % à l'AF15
Bénéfice net normalisé^[2]	Baisse de 3 % à hausse de 4 % (cible inférieure augmentée vs baisse de 5 % à hausse de 4 %)	Hausse de 5 à 11 % par l'ajustement de l'AF15 à l'aide du taux d'imposition estimé de l'AF16
Bénéfice normalisé par action – dilué	1,60 \$ à 1,72 \$ (augmentation vs 1,55 \$ à 1,70 \$)	
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 125 M \$ comparativement à 113 M \$ à l'AF15





CONCLUSION

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2015

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



PÉRIODE DE QUESTIONS

REVUE DU TRIMESTRE

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 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

TROISIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2015

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

Tableau de rapprochement

Millions \$ CA	Trimestres terminés les		Périodes de neuf mois terminées les	
	31 octobre 2015	31 octobre 2014	31 octobre 2015	31 octobre 2014
Bénéfice net (perte)	65,5 \$	37,2 \$	80,3 \$	61,6 \$
Éléments normalisés :				
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	2,8	29,8	28,4	12,4
Reprise des coûts de restructuration ^[1]	4,8	(0,4)	4,8	(1,0)
Renversement du gain sur recouvrement d'assurance ^[2]	-	-	-	1,4
Autres éléments ^[3]	0,8	7,3	1,8	8,3
Ajustement des impôts	(1,1)	(2,0)	(1,3)	(3,0)
Bénéfice net normalisé (perte)	72,8	71,9	114,0	79,7
(Recouvrement) charge d'impôt normalisée	22,5	19,3	39,6	17,4
Frais financiers	15,3	15,2	45,7	44,2
Produits financiers	(1,1)	(0,8)	(2,7)	(1,9)
Amortissement	32,0	28,5	89,5	82,6
BAIIA normalisé	141,5 \$	134,1 \$	286,1 \$	222,0 \$

^[1] Au cours du trimestre et de la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2015, la Société a entamé la réorganisation de son service après-vente et comptabilisé des coûts de restructuration de 4,8 millions de dollars pour cette activité. Au cours du trimestre et de la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2014, la Société a révisé ses estimations relatives 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, respectivement. 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 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] 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 totalisé 0,8 million de dollars et 1,8 million de dollars pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2015, comparativement à 0,6 million de dollars et à 1,6 million de dollars pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2014. Au cours du trimestre et de la période de neuf mois terminés le 31 octobre 2014, les autres éléments normalisés 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.



Ski-Doo®
Lynx®
Sea-Doo®
Evinrude®
Rotax®
Can-Am®



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS

