



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS



REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JANVIER 2016

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 2016 et daté du 17 mars 2016: 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 équipementiers pour ses activités relatives aux moteurs hors-bord et aux moteurs Rotax; une mauvaise gestion des niveaux des stocks; les risques liés aux activités internationales; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de croissance; 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; 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; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'absence d'intention actuelle de verser des dividendes; l'exercice des activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante du groupe Beaudier et de Bain Capital; les ventes futures d'actions par le groupe Beaudier, Bain Capital, les administrateurs, les dirigeants ou les membres de la haute direction de la Société. Ces facteurs ne constituent pas une liste exhaustive des facteurs qui peuvent avoir une incidence sur la Société; toutefois, ils doivent être étudiés attentivement.

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

QUATRIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JANVIER 2016

Revenus et bénéfice normalisé par action – AF16

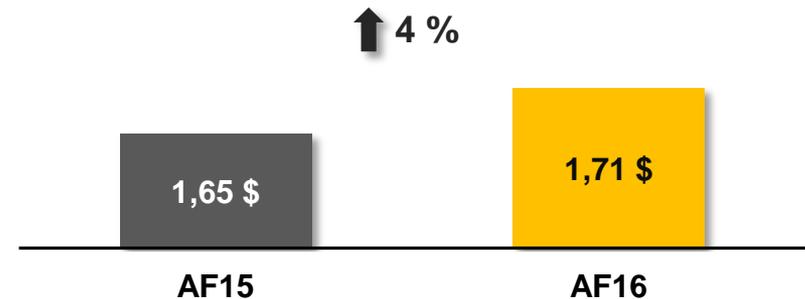
Revenus

Millions \$ CA



Bénéfice normalisé par action – dilué^[1]

\$ CA



Faits saillants de l'année

- **Augmentation de 9 % des revenus** principalement attribuable en grande partie à une fluctuation favorable des taux de change et à la hausse des ventes en gros de produits toutes saisons et de PAV
- **Croissance du BAIIA normalisé^[1] de 9 % pour atteindre 460,0 M\$, et hausse du bénéfice par action dilué normalisé^[1] de 0,06 \$ pour atteindre 1,71 \$**
- Bénéfice net de 51,6 M\$, une augmentation de 18,5 M\$ comparativement à la même période l'an passé
- **Augmentation de 2 % des ventes au détail de BRP** dans les catégories *produits saisonniers* et *produits toutes saisons* ou de **5 % en excluant les motoneiges**

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



Le point sur les priorités stratégiques

CROISSANCE

Accélérer la croissance des produits Can-Am

Définir la prochaine vague de croissance

AGILITÉ

Mettre en place une production en flux continu à la pièce (« one-piece-flow »), une approche modulaire et une chaîne d'approvisionnement plus souple pour mieux servir nos concessionnaires et nos consommateurs

ENTREPRISE « LEAN »

Implanter de nouvelles technologies de base et stimuler l'augmentation de la marge des nouveaux produits

PRINCIPALES ACTIONS STRATÉGIQUES DE L'AF16

- Entrée dans le segment des véhicules côte à côte utilitaires avec le Can-Am Defender
- Engagement à lancer un nouveau modèle de véhicule côte à côte tous les six mois pour les quatre prochaines années
- Élargissement du réseau de concessionnaires
- Développement de la marque Can-Am pour les véhicules hors route et le Spyder via la commandite de courses NASCAR
- Construction et mise en production de l'usine de Juárez II
- Annonce d'investissements visant à améliorer les opérations de Valcourt

Nous avons franchi plusieurs étapes importantes vers l'atteinte de nos objectifs à long terme



Optimisation du réseau nord-américain de concessionnaires de sports motorisés

Résultats de l'AF16

NOUVEAUX
CONCESSIONNAIRES
SIGNÉS

105^[1]

AMÉLIORATION DE LA
COUVERTURE DU RÉSEAU
VCC ET SPYDER AU COURS
DES 3 DERNIÈRES ANNÉES

+28 %

Objectif de l'AF17

NOUVEAUX
CONCESSIONNAIRES À
SIGNER DURANT L'AF17

45 à 55

^[1] L'objectif pour l'AF16 était de 75 à 85 nouveaux concessionnaires.

^[2] L'objectif initial était de 200 à 300 nouveaux concessionnaires avant la fin de l'AF17.

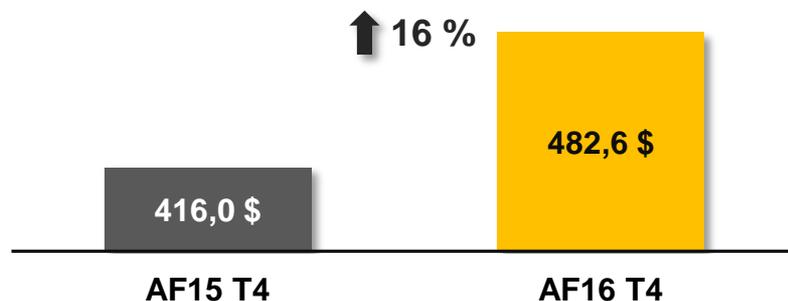
Nous prévoyons compter plus de 250 nouveaux concessionnaires avant la fin de l'AF17^[2]



Produits toutes saisons

Revenus

Millions \$ CA



Can-Am Defender XT CAB 2016



La production du Can-Am Defender XT CAB a commencé à la fin janvier

Dynamique de l'industrie

Augmentation des revenus de 16 %

- Principalement attribuable à une fluctuation favorable des taux de change, à l'augmentation des ventes de VCC à la suite du lancement du Can-Am Defender et à la hausse globale des prix
- Partiellement contrebalancée par une composition défavorable de VCC vendus

Véhicules hors route

- Sept 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
- Durant cette même période, hausse de l'industrie nord-américaine des VCC dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %
 - Baisse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de VCC Can-Am
 - Ventes au détail de Can-Am Defender limitées durant le trimestre en raison de l'augmentation progressive des livraisons

Spyder

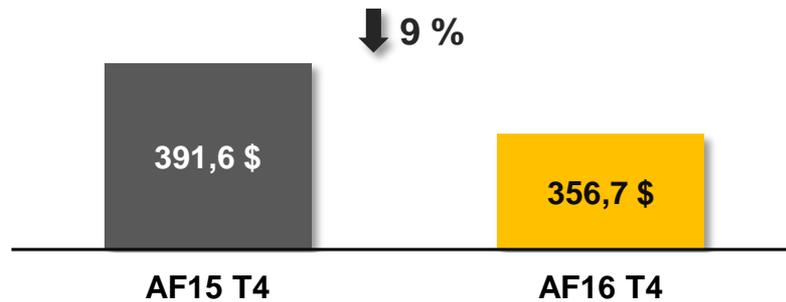
- Au début de la saison 2016, baisse de l'industrie nord-américaine des motocyclettes dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %
 - Hausse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de Can-Am Spyder



Produits saisonniers

Revenus

Millions \$ CA



Sea-Doo RXT-X 300 2016



Le nouveau moteur Rotax 1630 ACE de 300 HP suscite un grand intérêt partout dans le monde

Dynamique de l'industrie

Baisse des revenus de 9 %

- Principalement causée par la baisse des ventes de motoneiges, attribuable à des expéditions qui se sont réalisées plus tôt au cours de l'exercice, et par les coûts supplémentaires des programmes de vente
- Partiellement contrebalancée par une composition favorable des ventes de motomarines et une fluctuation des taux de change favorables

Motoneiges

- Dix mois après le début de la saison, baisse de l'industrie nord-américaine des motoneiges dans le haut de la tranche de 1 à 10 %
 - Baisse dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de motoneiges Ski-Doo durant cette même période
- Hausse de l'industrie scandinave des motoneiges dans le milieu de la tranche de 1 à 10 % depuis le début de la saison
 - Ventes au détail de BRP relativement stables

Motomarines

- Actuellement la mi-saison en Australie, et hausse dans le milieu de la tranche de 10 à 20 % des ventes au détail de Sea-Doo, partiellement attribuable au nouveau moteur de 300 HP



Nouvelle génération de motoneiges Ski-Doo



➤ Nous repoussons encore les limites de l'industrie grâce aux nouvelles générations de plateforme REV et de technologie E-TEC

- Nouvelle plateforme centrée sur le motoneigiste pour procurer plus de contrôle et de plaisir que jamais
- Réduction du poids de la Summit de 25 lb pour offrir le meilleur rapport puissance-poids de l'industrie
- Nouveau moteur Rotax 850 E-TEC de 165 HP ayant un temps de réponse dynamique réduit de 30 % et une durabilité accrue

➤ Conception selon les principes d'agilité et d'entreprise « Lean »

- Approche modulaire
- Nouvelles technologies augmentant l'efficacité de la production

➤ Actuellement disponible sur les modèles Summit, MXZ et Renegade

- À être appliqué au reste de la gamme Ski-Doo au cours des prochaines saisons

Bien accueillie par les médias, les concessionnaires et les consommateurs



Systemes de propulsion

Revenus

Millions \$ CA



Expansion du reseau Evinrude

Ajouts durant l'AF16

MANUFACTURIERS
DE BATEAU

+16

CONCESSIONNAIRES DE
MOTEURS HORS-BORD

+72

Dynamique de l'industrie

Baisse des revenus de 9 %

- Principalement attribuable à la baisse des ventes et à une composition défavorable de moteurs hors-bord vendus.
- Partiellement contrebalancée par une fluctuation favorable des taux de change

Moteurs hors-bord

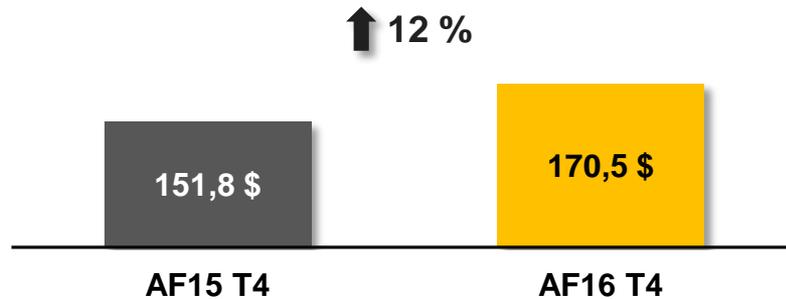
- Sept mois après le début de la saison 2016, hausse de l'industrie nord-américaine des moteurs hors-bord dans le milieu de la tranche de 1 à 10 %
 - Baisse dans le bas de la tranche de 1 à 10 % des ventes au détail de moteurs Evinrude
- Telwater, chef de file australien de la fabrication de bateaux et de remorques en aluminium, devient le distributeur des moteurs hors-bord Evinrude E-TEC en Australie



Pièces, accessoires et vêtements

Revenus

Millions \$ CA



Dynamique de l'industrie

Hausse des revenus de 12 %

- Principalement attribuable à la fluctuation favorable des taux de change et à la hausse des ventes de PAV liés aux VCC et aux roadsters entraînée par le lancement de nouveaux produits
- Partiellement contrebalancée par la baisse des ventes de pièces de motoneige causée par les faibles chutes de neige en Amérique du Nord

PAV de motoneige pour l'AM17

La gamme de PAV de motoneige pour l'AM17 offre une meilleure intégration et une commodité accrue visant à améliorer l'expérience client.

Ajout de plus de 90 accessoires conçus pour la nouvelle plateforme REV





SÉBASTIEN MARTEL

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JANVIER 2016

Faits saillants financiers – AF16 T4

| Millions \$ CA | Comparaison des T4 | | | Comparaison sur 12 mois | | |
|--|--------------------|-------------------|------------------|-------------------------|-------------------|------------------|
| | AF16 | AF15 | Écart | AF16 | AF15 | Écart |
| Revenus totaux | 1 108,8 \$ | 1 068,1 \$ | 40,7 \$ | 3 829,2 \$ | 3 524,7 \$ | 304,5 \$ |
| Croissance | +3,8 % | | | +8,6 % | | |
| Marge brute | 285,9 \$ | 289,7 \$ | (3,8 \$) | 914,2 \$ | 845,6 \$ | 68,6 \$ |
| En pourcentage des revenus | 25,8 % | 27,1 % | | 23,9 % | 24,0 % | |
| Bénéfices d'exploitation | 75,3 \$ | 174,3 \$ | (99,0 \$) | 265,3 \$ | 305,0 \$ | (39,7 \$) |
| En pourcentage des revenus | 6,8 % | 16,3 % | | 6,9 % | 8,7 % | |
| Bénéfice net | (28,7 \$) | 8,5 \$ | (37,2 \$) | 51,6 \$ | 70,1 \$ | (18,5 \$) |
| En pourcentage des revenus | (2,6 %) | 0,8 % | | 1,3 % | 2,0 % | |
| Bénéfice net normalisé^[1] | 86,8 \$ | 116,5 \$ | (29,7 \$) | 200,8 \$ | 196,2 \$ | 4,6 \$ |
| BAIIA normalisé^[1] | 173,9 \$ | 199,3 \$ | (25,4 \$) | 460,0 \$ | 421,3 \$ | 38,7 \$ |
| Bénéfice par action – dilué | (0,25 \$) | 0,07 \$ | (0,32 \$) | 0,44 \$ | 0,59 \$ | (0,15 \$) |
| Bénéfice normalisé par action – dilué^[1] | 0,75 \$ | 0,98 \$ | (0,23 \$) | 1,71 \$ | 1,65 \$ | 0,06 \$ |

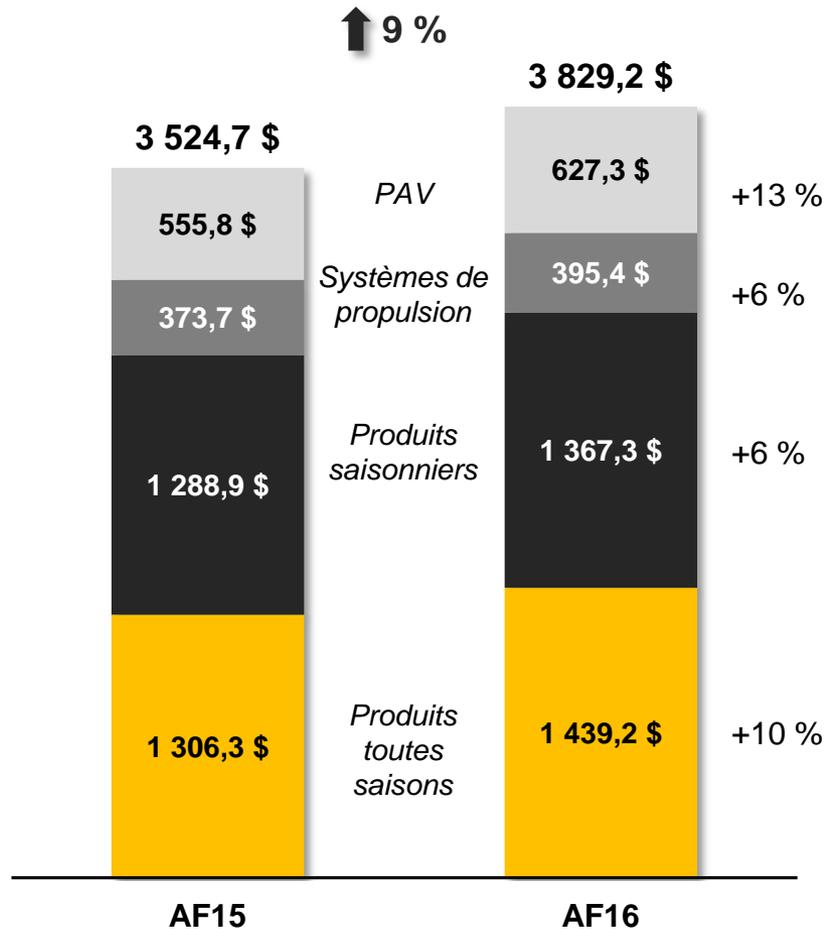
^[1] Voir le tableau de rapprochement du bénéfice net, du bénéfice net normalisé et du BAIIA normalisé à l'annexe.



Revenus par catégorie de produits et par région – AF16

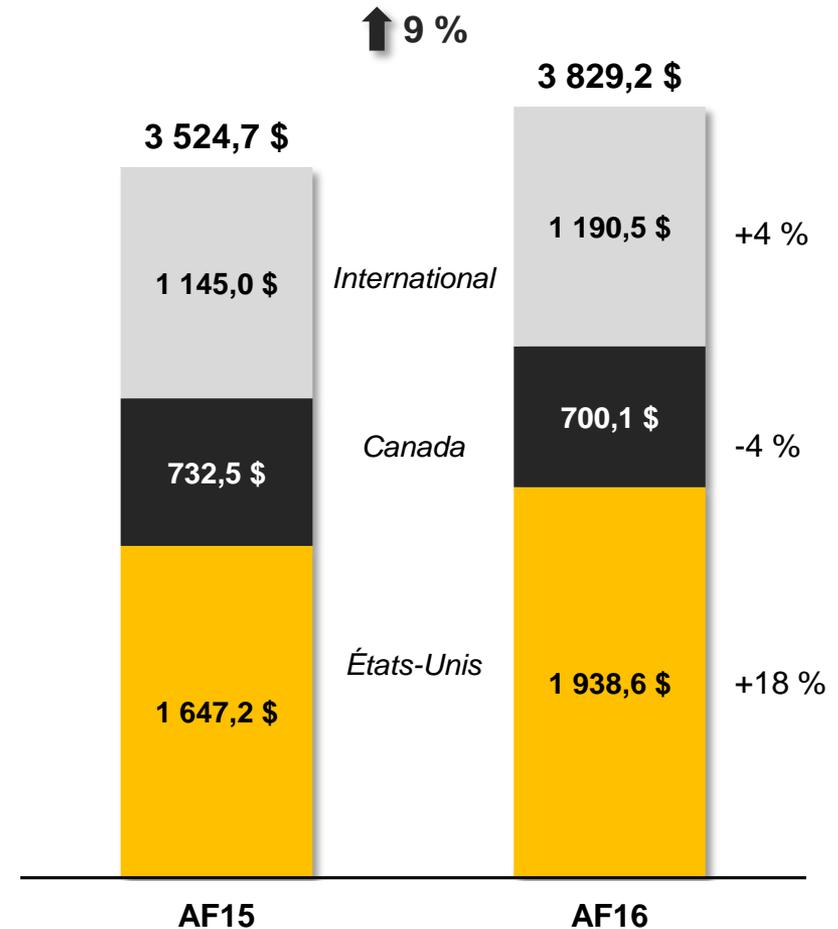
Revenus par catégorie de produits

Millions \$ CA



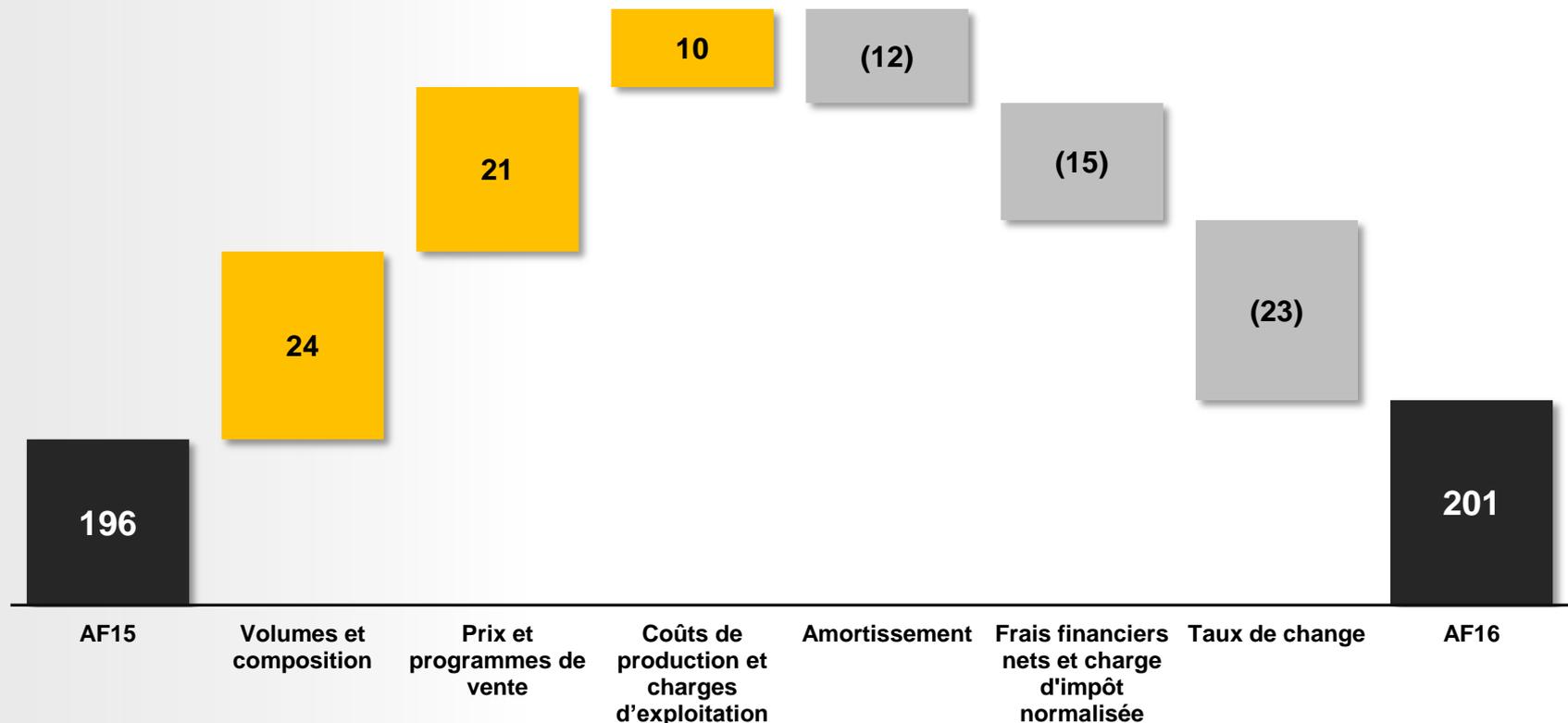
Revenus par région

Millions \$ CA



Rapprochement du bénéfice net normalisé – AF16

Millions \$ CA



Hausse de 5 M\$ du bénéfice net normalisé malgré l'augmentation de l'amortissement, une hausse de la charge d'impôt normalisée et une fluctuation défavorable des taux de change



Position financière et trésorerie – AF16

| Millions \$ CA | Au 31 janvier | Au 31 janvier | Écart |
|------------------------------------|---------------|---------------|--------|
| | 2016 | 2015 | |
| Trésorerie | 235,0 \$ | 232,0 \$ | 3,0 \$ |
| Fonds de roulement | 363,3 | 291,8 | 71,5 |
| Facilités de crédit renouvelables | - | - | - |
| Dettes à long terme ^[1] | 1 146,6 | 1 035,5 | 111,1 |

| Millions \$ CA | Comparaison sur 12 mois | | |
|--|-------------------------|------------|-----------|
| | AF16 | AF15 | Écart |
| Acquisitions d'immobilisations | (210,6 \$) | (172,0 \$) | (38,6 \$) |
| Flux de trésorerie libres ^[2] | 149,5 | 202,8 | (53,3) |

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

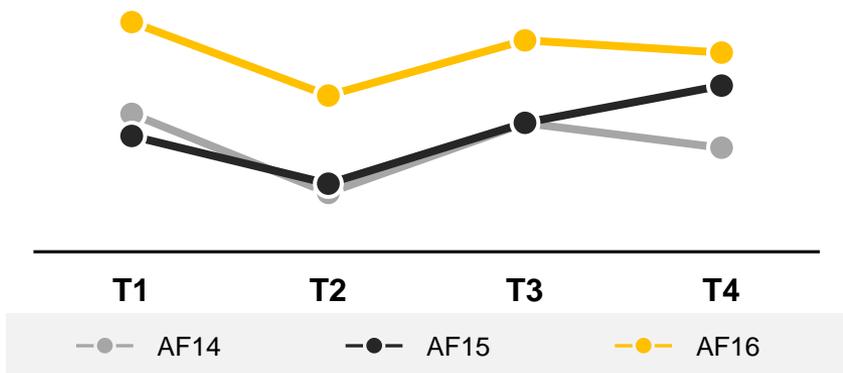
^[2] Les flux de trésorerie libres sont définis comme les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation moins les acquisitions d'immobilisations.



Stocks des concessionnaires de sports motorisés nord-américains

Stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord

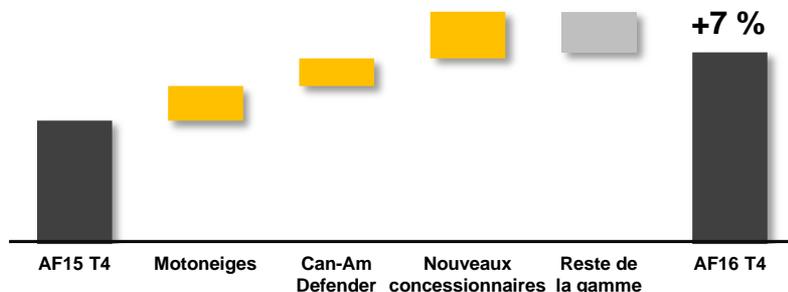


Hausse de 7 % des stocks des concessionnaires^[1] entre le T4 de l'AF15 et le T4 de l'AF16

- Causes principales :
 - Stocks plus élevés de motoneiges en raison des faibles chutes de neige en Amérique du Nord et de la situation économique défavorable de l'Ouest canadien
 - Premières livraisons du Can-Am Defender
 - Augmentation du nombre de concessionnaires au cours des 3 dernières années

Rapprochement des stocks des concessionnaires

Unités, à l'exception des moteurs hors-bord



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



Perspectives annuelles – AF17 (au 18 mars 2016)

| Éléments financiers | AF17 projetée vs AF16 |
|--|--|
| Revenus | |
| Produits toutes saisons | Hausse de 6 à 10 % |
| Produits saisonniers | Stable à hausse de 4 % |
| Systèmes de propulsion | Hausse de 5 à 10 % |
| PAV | Hausse de 5 à 10 % |
| Revenus totaux de la société | Hausse de 4 à 8 % |
| BAIIA normalisé | Hausse de 7 à 10 % |
| Taux d'imposition effectif ^[1] | 27 à 28 % (Vs 26.6 % en AF16) |
| Bénéfice net normalisé ^[2] | Stable à hausse de 7 % |
| Bénéfice normalisé par action – dilué ^[2] | 1,75 à 1,85 \$ (Hausse de 2% à 8% vs 1,71 \$ en AF16) |
| Acquisitions d'immobilisations | 190 à 205 M\$ (Vs 211 M\$ en AF16) |

Incidence prévue des taux de change pour l'AF17

Revenus :  ~2 %

Marge brute :  ~50 points de base

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

^[2] Basé sur un amortissement de 150 M\$ (comparativement à 126 M\$ à l'AF16), des frais financiers nets de 62 M\$ et 115,4 M d'actions.



Prévisions pour l'AF17 – Apport supérieur du second semestre à la profitabilité

BAIIA normalisé par semestre

En pourcentage du BAIIA normalisé de l'exercice complet



Différences entre l'AF17 S1 et l'AF16 S1

- Programmes de vente supplémentaires pour les motoneiges en raison des faibles chutes de neige en Amérique du Nord et de la situation économique défavorable de l'Ouest canadien
- Transfert de la production de motoneiges au S2 en raison du lancement de la nouvelle plateforme
- Augmentation des charges d'exploitation
- Augmentation des coûts liés à Juárez II
- + Livraisons du Can-Am Defender
- + Composition favorable de modèles de motomarines grâce au lancement du moteur de 300 HP
- + Transfert des motomarines vers Querétaro terminé

Différences entre l'AF17 S2 et l'AF16 S2

- Augmentation des coûts liés à Juárez II
- + Transfert de la production de motoneiges au S2 en raison du lancement de la nouvelle plateforme
- + Livraisons du Can-Am Defender
- + Livraisons des nouveaux produits
- + Composition favorable de produits vendus

Le BAIIA normalisé du T1 et du T2 de l'AF17 devrait être similaire à celui du T1 et du T2 de l'AF15





CONCLUSION

REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JANVIER 2016

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

Principales tendances des marchés

ÉTATS-UNIS

- Industrie en bon état, mais faiblesse dans les régions impactées par l'agriculture, le pétrole et le gaz
- Concurrence féroce

Très concurrentielle

CANADA

- Répercussion négative des faibles chutes de neige sur les ventes de motoneiges
- Industrie touchée par la situation économique difficile de l'Ouest canadien

Négative

EUROPE DE L'OUEST

- Bonne croissance des ventes dans toutes les gammes

Positive

SCANDINAVIE

- Bien positionné pour tiré profit des tendances favorables grâce à des parts de marché importantes
- Bons résultats de la motomarine Sea-Doo Spark et des VTT Can-Am

Positive

ASIE-PACIFIQUE

- Bonne croissance des ventes dans toutes les gammes

Positive

AMÉRIQUE LATINE

- Situation économique difficile au Brésil ayant des répercussions sur la plupart de régions d'Amérique latine
- Bonne croissance des ventes au Mexique

Négative

RUSSIE

- Grande instabilité du marché causée par les fluctuations du rouble et le manque de facilités de crédit pour les concessionnaires
- Marché difficile à anticiper

Négative

Nous sommes bien positionnés pour obtenir de bons résultats sur tous les marchés malgré les conditions difficiles de certaines régions





PÉRIODE DE QUESTIONS

REVUE DU TRIMESTRE

QUATRIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JANVIER 2016

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

QUATRIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 31 JANVIER 2016

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

Tableau de rapprochement

| Millions \$ CA | Trimestres terminés les | | Exercices terminés les | |
|--|-------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|
| | 31 janvier 2016 | 31 janvier 2015 | 31 janvier 2016 | 31 janvier 2015 |
| Bénéfice net (perte nette) | (28,7 \$) | 8,5 \$ | 51,6 \$ | 70,1 \$ |
| Éléments normalisés : | | | | |
| Perte de change sur la dette à long terme | 77,4 | 111,5 | 105,8 | 123,9 |
| Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ^[1] | (2,0) | 1,0 | 4,6 | 8,3 |
| Charge de perte de valeur ^[2] | 70,3 | - | 70,3 | - |
| Reprise sur recouvrement d'assurance ^[3] | - | - | - | 1,4 |
| Gain sur cession d'immobilisations corporelles | (6,4) | (1,4) | (6,4) | (1,4) |
| Gain lié à l'annulation d'un régime de retraite à prestations définies | - | (5,2) | - | (5,2) |
| Autres éléments | (1,1) | - | (1,1) | - |
| Impôt sur les ajustements | (22,7) | 2,1 | (25,2) | (0,9) |
| Bénéfice net normalisé | 86,8 | 116,5 | 200,8 | 196,2 |
| Charge d'impôt normalisée | 33,2 | 37,9 | 72,8 | 55,3 |
| Frais financiers | 16,9 | 15,1 | 62,6 | 59,3 |
| Produits financiers ajustés | 0,3 | (0,8) | (2,4) | (2,7) |
| Amortissement | 36,7 | 30,6 | 126,2 | 113,2 |
| BAIIA normalisé | 173,9 \$ | 199,3 \$ | 460,0 \$ | 421,3 \$ |

^[1] La Société procède, de temps à autre, à des activités de restructuration et de réorganisation afin d'améliorer sa flexibilité et son efficacité. Les coûts liés à ces activités sont principalement composés de coûts au titre des indemnités de départ et de salaires au titre du maintien en poste du personnel.

^[2] Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2016, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur de 70,3 millions de dollars relativement à son unité génératrice de trésorerie des moteurs hors-bord.

^[3] 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 terminé le 31 janvier 2013, et un montant de 1,4 million de dollars sur le gain comptabilisé de 11,0 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2014 a fait l'objet d'une reprise dans le résultat.



Ski-Doo®

Lynx®

Sea-Doo®

Evinrude®

Rotax®

Can-Am®



L'EXPÉRIENCE ULTIME EN SPORTS MOTORISÉS

