

REVUE ANNUELLE 2017

Alimenter la croissance par l'innovation, l'excellence en matière de gestion et une attention constante à notre stratégie



Pour l'année
financière
terminée le
31 janvier 2017



Nous avons affirmé que nous voulions nous surpasser. C'est ce que nous avons fait.



1. La motoneige Lynx Xtrim RE de BRP, conçue pour la performance.

2. Le marché des véhicules côte à côte a continué de croître à un rythme étonnant en 2017. Ici, le modèle Can-Am Defender MAX.

Lettre aux actionnaires



Chers actionnaires,

Deux ans après le lancement de notre plan pour 2020, et déjà presque à mi-parcours, nous restons entièrement dévoués à l'accomplissement de celui-ci. Les employés du monde entier sont complètement en phase avec nos priorités stratégiques. Le résultat est la mise en œuvre impeccable dont j'ai été le témoin durant la dernière année, et un chiffre d'affaires record que je suis fier de partager avec vous aujourd'hui.

Les revenus du dernier exercice financier ont augmenté de 9% et ont dépassé la somme de quatre milliards de dollars pour la première fois. Ce succès est dû, en grande partie, aux bonnes ventes des véhicules Can-Am hors route et des motomarines Sea-Doo. Notre BAIIA normalisé* a aussi augmenté de 9%, permettant un bénéfice normalisé par action après dilution de 1,96\$, ce qui représente une augmentation de 0,25\$ ou 15% par action par rapport à l'an dernier, et ce, malgré des conditions de marché difficiles.

Je peux voir et sentir le résultat de nos efforts. Nous avons des employés talentueux partout et ils sont motivés à réaliser le plan. Au-delà de cela, il me paraît clair que notre stratégie de diversification a

joué un grand rôle dans ces résultats : diversification de nos gammes de produits, bien équilibrées au sein de nos offres, avec des véhicules pour chaque saison, dans notre réseau de vente mondial présent dans 107 pays, et dans notre empreinte manufacturière de classe mondiale dans cinq pays du monde. De plus, nous continuons d'innover afin de maintenir un avantage sur nos concurrents.

Nous ajustons notre plan en permanence grâce aux enseignements que nous pouvons tirer du passé et des réalités économiques, et l'objectif final des six milliards de dollars et d'un BPA de 3,50\$ d'ici l'exercice 2021 par un TCAC de 10% et un TCAC du BPA normalisé de 15% reste inchangé.

→ Suite à la page 4

*Voir la section sur les mesures non IFRS, p. 15.



1



2

Priorités stratégiques

CROISSANCE

ACCÉLÉRER LA CROISSANCE

CRÉER UN TREMLIN SOLIDE POUR LES NOUVELLES OCCASIONS DE CROISSANCE

AGILITÉ

METTRE EN ŒUVRE UNE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT SOUPLE POUR AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CONSOMMATEUR ET RÉDUIRE LE FOND DE ROULEMENT

ENTREPRISE LEAN

RECHERCHE CONTINUE D'AMÉLIORATION DU BPA PAR L'INTERMÉDIAIRE DE L'EXCELLENCE ORGANISATIONNELLE ET D'UN ÉTAT D'ESPRIT LEAN DANS TOUTE L'ENTREPRISE

↓ Suite

CROISSANCE

Notre croissance est alimentée par la marque Can-Am, en particulier par les véhicules côte à côte tels que les modèles Defender et Maverick X3. Ces véhicules, qui visent de nouveaux marchés, ont largement contribué à nos excellents résultats financiers en 2016, et ce, malgré le lancement tardif du X3, en août.

Une part importante de notre stratégie de croissance réside dans l'élargissement de notre réseau de concessionnaires. Nous avons pour objectif d'accueillir entre 200 et 300 nouveaux concessionnaires, et je suis ravi d'annoncer que nous l'avons atteint. En même temps, nous voyons une dynamique importante au sein de nos concessionnaires à travers le monde. Notre proposition de valeur pour les concessionnaires, par nos gammes de produits et nos programmes incitatifs, est bien accueillie et crée un engagement exceptionnel au sein du réseau. Je suis très content de la constitution du réseau, et je crois que chaque concessionnaire est à même de connaître la réussite avec son entreprise.

AGILITÉ

En 2016, nous avons lancé plusieurs véhicules supplémentaires conçus et construits selon les principes de modularité de BM2, adaptés de l'industrie automobile. Ils offrent une plus grande souplesse dans la conception, la fabrication et l'assemblage de nos véhicules, ce qui nous permet d'offrir un nombre sans précédent de nouveaux véhicules sur une période de temps très courte.

J'ai toujours insisté sur le fait que nos priorités stratégiques ne s'appliquent pas qu'à nos produits, mais également à nos processus administratifs. Nous en avons un excellent exemple cette année, avec la façon dont nous organisons les réunions du comité de direction; celle-ci se révèle être un solide outil d'harmonisation pour tous les membres de mon équipe, qui nous aide à nous concentrer sur ce qui est important, à agir et à réagir rapidement selon les besoins, et à communiquer systématiquement les indicateurs clés de rendement.

→ Suite à la page 7

1. Les produits BRP répondent à de nombreux besoins, incluant celui de conduire dans la boue. Ici, le modèle Can-Am Maverick MAX 1000R Xmr.

2. Après trois ans sur le marché, le Sea-Doo Spark continue d'amener de nouveaux jeunes consommateurs au marché des motomarines.

Un chef de file mondial
dans le domaine des
véhicules motorisés
et des moteurs

Nos catégories de produits

Les chiffres indiquent la position sur le marché mondial

PRODUITS SAISONNIERS

N°1
POUR
LES MOTOMARINES
SEA-DOO

N°1
POUR
LES MOTONEIGES
ski-doo LYNX

PRODUITS TOUTES SAISONS

**VÉHICULES
SPYDER
À TROIS ROUES**
(pas de concurrent direct)
can-am

PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS (PAV)

N°4
POUR LES
VÉHICULES
CÔTE À CÔTE
can-am

N°3
POUR LES
VÉHICULES
TOUT-TERRAIN
can-am

SYSTÈMES DE PROPULSION

Le plus grand
fabricant mondial
de moteurs à pistons
pour avion
ROTAX

N°4
POUR LES MOTEURS
HORS-BORD
(30 hp et plus)
EVINRUDE

Transporter les gens avec passion et innovation

BRP est un chef de file mondial en conception, développement, fabrication, distribution et commercialisation de véhicules récréatifs motorisés et de systèmes de propulsion. Son portefeuille comprend les motoneiges Ski-Doo® et Lynx®, les motomarines Sea-Doo®, les véhicules Can-Am® hors route et Spyder®, les systèmes de propulsion marins Evinrude® et Rotax®, de même que les moteurs Rotax pour karts, motocyclettes et petits avions. BRP conçoit également sa propre gamme dédiée de pièces, accessoires et vêtements.

DOO
INSCRITE À

TMX | Bourse de
Toronto

Aperçu de l'entreprise

4,2 milliards \$
VENTES ANNUELLES

8 700
EMPLOYÉS
DÉVOUÉS DANS LE
MONDE ENTIER

Plus de **100**
PAYS DANS LESQUELS
ON TROUVE NOS
PRODUITS

4 200
CONCESSIONNAIRES
QUI REPRÉSENTENT
NOS MARQUES

35
PRIX MONDIAUX
QUI RECONNAISSENT
QUE BRP EST UNE
ENTREPRISE CI-
TOYENNE, NOTAMMENT
L'HOMOLOGATION LEED
ARGENT POUR LE
NOUVEAU SITE DE
JUÁREZ 2 AU MEXIQUE

3^e
ACTION LA MIEUX
COTÉE DE L'INDICE
COMPOSÉ S&P/TSX
DANS LE SECTEUR
DES BIENS DE
CONSOMMATION
DISCRÉTIONNAIRE
EN 2016

0,6
TAUX D'ACCIDENT SUR
LE LIEU DE TRAVAIL
DE CLASSE MONDIALE*

* Taux de fréquence du temps perdu et des cas entraînant des jours de limitation de l'exercice des fonctions du poste

Faits saillants financiers

REVENUS PAR CATÉGORIE

Au 31 janvier 2017

39,3 %
PRODUITS
TOUTES SAISONS

35,3 %
PRODUITS
SAISONNIERS

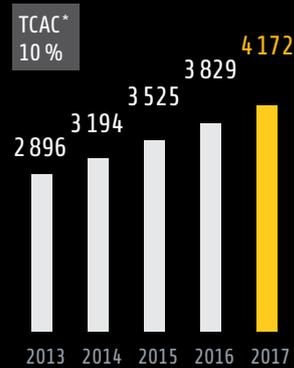
15,4 %
PIÈCES, ACCESSOIRES
ET VÊTEMENTS

10,0 %
SYSTÈMES DE PROPULSION



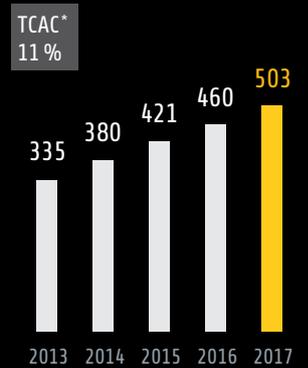
REVENUS TOTAUX

Millions \$CA, au 31 janvier 2017



BAIIA NORMALISÉ¹

Millions \$CA, au 31 janvier 2017



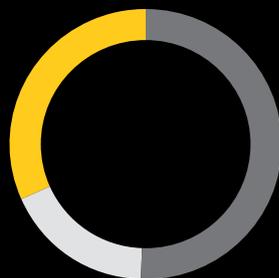
REVENUS PAR RÉGION

Au 31 janvier 2017

50,8 %
ÉTATS-UNIS

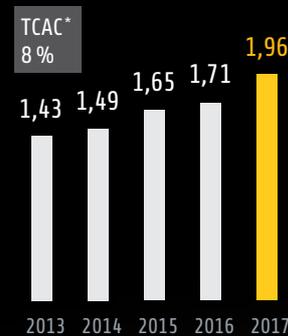
31,5 %
INTERNATIONAL

17,7 %
CANADA



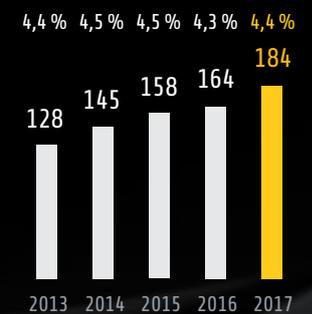
BÉNÉFICE NORMALISÉ PAR ACTION – DILUÉ¹

\$CA, au 31 janvier 2017



DÉPENSES EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

En % des revenus et millions \$CA



PRIX DE L'ACTION

Prix de clôture mensuel en \$CA



15,61 \$

1^{er} février 2016

26,29 \$

1^{er} février 2017

I F I M I A I M I J I J I A I S I O I N I D I J I F

AF 2017

*Taux de croissance annuel composé

¹Voir la section sur les mesures non IFRS, p. 15.

NOUVEAUX CONCESSIONNAIRES AJOUTÉS EN AMÉRIQUE DU NORD

AF* 2017 (OBJECTIF: entre 45 et 55 ou plus) **70**

DEPUIS AF 2014 (OBJECTIF: entre 200 et 300 ou plus) **289**

* Année financière

+ 33%

DE COUVERTURE PAR LES CONCESSIONNAIRES POUR LES VÉHICULES CÔTE À CÔTE ET SPYDER EN AMÉRIQUE DU NORD AU COURS DES 4 DERNIÈRES ANNÉES

NOUVEAUX CONCESSIONNAIRES EVINRUDE AJOUTÉS EN AMÉRIQUE DU NORD

AF 2017 **55**

NOUVEAUX FABRICANTS DE BATEAUX EVINRUDE AJOUTÉS EN AMÉRIQUE DU NORD

AF 2017 **13**



1

1. Un nouvel environnement de ventes au détail chez nos concessionnaires pour rejoindre et engager leurs clients.
2. Renforcer notre empreinte mondiale nous a permis d'optimiser notre structure de coûts et notre excellence opérationnelle. Ici, notre ligne d'assemblage Juárez 2, au Mexique, inaugurée en avril 2016.



2

↓ Suite

ENTREPRISE LEAN

En décembre 2015, BRP a annoncé un investissement de 118 millions de dollars dans son site de fabrication de Valcourt. La première phase de ce projet sur cinq ans est maintenant terminée, et nous pouvons déjà constater d'importantes réductions de coûts, attribuables en partie à un meilleur flux des matériaux, une réduction des stocks, un temps de configuration moindre, et à des nouvelles technologies qui réduisent nos coûts de fabrication et créent de la valeur pour nos clients.

Sur notre site de Guns kirchen, le plan pour 2020 nous permet de réduire le nombre de lignes d'assemblage de cinq à deux, pour mettre en place de nouvelles technologies telles que le revêtement au plasma, et pour commencer la fabrication en interne de systèmes turbochargés, ce qui nous permet de mieux concevoir des moteurs performants et efficaces sur le plan de la consommation de carburant.

Enfin, notre usine de fabrication à la fine pointe de Juárez 2, au Mexique, a terminé son augmentation de production prévue en 2016. Cette usine permet la croissance exceptionnelle de nos véhicules côte à côte, ainsi que notre capacité à lancer un nouveau VCC tous les six mois. Le système de production en flux unitaire qui y a été mis en place nous permet de ne conserver qu'un stock de huit heures en tout temps, ce qui représente un gain d'efficacité important.

NOUS NOUS SOMMES SURPASSÉS. POINT.

Je ne peux vous dire à quel point je suis fier de tous nos employés. L'exécution sans failles, l'attention portée à nos priorités stratégiques et à nos projets, et notre engagement à atteindre nos objectifs sont réellement exceptionnels. De plus, la sécurité sur nos lieux de travail continue de s'améliorer, avec un record pour la troisième année consécutive.

Nous avons terminé une très bonne année, avec des résultats financiers records, des produits primés accueillis favorablement par les concessionnaires et les consommateurs, et une main-d'œuvre engagée dans le monde entier. L'environnement des sports motorisés est très concurrentiel, et cela a été d'autant plus vrai pendant l'année qui vient de s'écouler. BRP est restée concentrée sur ses priorités stratégiques et a réussi à atteindre son objectif malgré cet environnement difficile.

Je suis convaincu que ces efforts continus en vue d'atteindre notre objectif, notre stratégie de diversification et notre passion pour l'innovation sont la clé de notre succès. Notre objectif était de nous surpasser, et c'est ce que nous avons accompli.

BRP est sur une lancée! J'espère que vous le sentez aussi.

José Boisjoli

Président et chef de la direction

can-am

PRODUITS TOUTES SAISONS

INDICATEURS DE MARCHÉ

VENTES MONDIALES EN HAUSSE DE

↑ **13,8 %**

VENTES MONDIALES AU 31 JANVIER 2017

1 637,7 MILLIONS
CA\$

PRIX

SPYDER F3 LIMITED

Prix de la conception Red Dot 2016

CAN-AM DEFENDER

Prix Good Design 2016

Prix de la conception Red Dot 2016

CAN-AM DEFENDER XT

Grainews UTV Challenge 2016



Véhicules Can-Am Spyder

- CROISSANCE MONDIALE DU SECTEUR DES MOTOCYCLETTES ROUTIÈRES DE 500 CM³ ET PLUS
En baisse de 11 % par rapport à la saison 2015 TCAC constant par rapport à la saison 2013
- INDUSTRIE AMÉRICAINE DES VÉHICULES À TROIS ROUES
Environ 40 000 unités par an
- INDUSTRIE NORD-AMÉRICAINE DES VÉHICULES À TROIS ROUES
TCAC de 10 % au cours des deux dernières années
- CAN-AM SPYDER RT
Numéro 1 du segment Tourisme en Amérique du Nord
- GAMME SPYDER
20 modèles
- NOUVEAUX CONDUCTEURS
Environ le tiers des propriétaires de Can-Am Spyder F3

Le Spyder Grossglockner Challenge de juin 2016, en vue de gravir les montagnes les plus élevées d'Autriche, a rassemblé près de 300 participants de 17 pays

Un événement pour les véhicules à trois roues en Suède a accueilli plus de 400 propriétaires de Spyder

Un nouvel événement à Tokyo Ouest, au Japon, en octobre 2016, a rassemblé plus de 100 propriétaires

La Spyderfest à Springfield, dans le Missouri aux États-Unis, a accueilli plus de 1 000 propriétaires de Spyder en avril 2016

DÉMOCRATISATION DE LA CONDUITE DE PLEIN AIR

Le véhicule à trois roues Can-Am Spyder a été présenté pour la première fois au monde en février 2007, dans un marché presque inexistant. Dix ans plus tard, 40 000 unités sont vendues chaque année sur le marché des véhicules à trois roues en Amérique du Nord.

Chaque propriétaire de Can-Am Spyder fait partie d'un tout plus grand : la communauté des propriétaires de Can-Am Spyder est en constante augmentation. Cette année a vu des centaines de rassemblements de propriétaires dans le monde entier.

Quels que soient l'endroit et la taille de ces rassemblements, le dénominateur commun est de rassembler ces propriétaires partageant le même état d'esprit pour célébrer la liberté de la grand-route et l'esprit de communauté associé avec la possession d'un véhicule Spyder.

Pour l'année-modèle 2017, BRP a lancé les modèles F3 Limited lors de la réunion semi-annuelle des concessionnaires en août ; ces modèles sont conçus spécialement pour les couples ou les amis qui veulent satisfaire leur soif d'aventure ensemble.



1. Le véhicule côte à côte
Maverick X3 Xrs Turbo R
2. Le véhicule côte à côte
Can-Am Defender XT CAB
3. Le Can-Am Spyder RT-5

Véhicules hors route

VTT

- VÉHICULES TOUT-TERRAIN CAN-AM
Numéro 3 au plan mondial
- CROISSANCE MONDIALE DU SECTEUR
DES VTT
En hausse de 1 % par rapport à la saison 2015
TCAC constant par rapport à la saison 2013
- 45 MODÈLES DE VTT
En incluant les modèles pour enfants
et les modèles à six roues

VCC

- VÉHICULES CÔTE À CÔTE CAN-AM
Numéro 4 au plan mondial
- CROISSANCE MONDIALE DU SECTEUR
DES VCC DE LOISIR
En hausse de 5 % par rapport
à la saison 2015
TCAC en hausse de 12 % par rapport
à la saison 2013

- 42 MODÈLES DE VCC
Une des offres les plus larges et
variées du secteur
- CROISSANCE DU RÉSEAU
DE CONCESSIONNAIRES DE 33 %
Pour les véhicules côte à côte et
Spyder en Amérique du Nord au cours
des quatre dernières années

UN NOUVEAU VCC TOUS LES SIX MOIS

En septembre 2015, le président-directeur général de BRP, José Boisjoli, s'est engagé à lancer un nouveau véhicule côte à côte tous les six mois pendant les quatre prochaines années. Le modèle utilitaire-récréatif Can-Am Defender 2016 a été le premier, suivi de près par son grand frère, le Defender MAX à six places, en mars 2016. Puis, la gamme 2017 a été marquée par le lancement du véhicule côte à côte Can-Am Maverick X3, le summum de la performance, qui est fougueux, précis et puissant.

Les ventes au détail du Maverick X3 sport et du VCC utilitaire Defender sont en croissance rapide au niveau mondial, ce qui démontre la réussite de notre stratégie consistant à étendre notre offre de produits.

Sur le plan des VTT, les modèles de moyenne cylindrée continuent de briller. BRP a lancé le véhicule Can-Am Renegade X mr 570 de moyenne cylindrée en 2016, et a relancé le modèle DS 70, qui convient aux enfants de six ans et plus.

ski-doo LYNX SEA-DOO

PRODUITS SAISONNIERS

INDICATEURS DE MARCHÉ

VENTES MONDIALES EN HAUSSE DE

↑ **7,8 %**

VENTES MONDIALES AU 31 JANVIER 2017

1 473,9 MILLIONS
CA\$

PRIX

SKI-DOO

Ski-Doo a gagné 10 prix remis par la presse, notamment deux prix de motoneige de l'année pour la motoneige Ski-Doo MXZ X 850 E-TEC

SEA-DOO GTX LIMITED 300

Prix de la conception Red Dot, prix Good Design

SEA-DOO SPARK

Prix International Design Excellence Award (IDEA)



Motoneiges Ski-Doo et Lynx

- SKI-DOO
Marque numéro 1 au plan mondial
- SAISON 2015-16
Part de marché record pour Ski-Doo au plan mondial
- CROISSANCE MONDIALE DU SECTEUR DES MOTONEIGES
En baisse de 14 % par rapport à la saison 2015
TCAC en baisse de 6 % par rapport à la saison 2013
- AMÉRIQUE DU NORD
82 % des ventes mondiales de motoneiges
- 98 MODÈLES PRINCIPAUX
Sous deux marques, Ski-Doo et Lynx

REvolution

En février 2016, BRP a envoyé un message fort au secteur de la motoneige en lançant la plateforme REV Gen4, une nouvelle génération de la plateforme REV, le châssis qui a aidé la marque Ski-Doo à atteindre la première place en 2003.

Pour la première fois en près de 20 ans, BRP a conçu une nouvelle plateforme et un nouveau moteur en même temps afin d'offrir une expérience incroyable aux consommateurs. Les ingénieurs et concepteurs de BRP ont suivi une approche modulaire dans la conception de ce véhicule, ce qui a permis d'améliorer l'efficacité de nos usines.

Du côté de Lynx, BRP a lancé le modèle Commander Grand Tourer, une version de tourisme de l'une des motoneiges les plus vendues en Europe depuis son lancement en 2009.

Avec une offre forte et l'agilité de l'équipe pour lancer des programmes de ventes afin de contrer les conditions météorologiques défavorables, la marque Ski-Doo a terminé la saison 2015-2016 en gagnant des parts de marché et en atteignant le plus haut niveau observé depuis que les chiffres sont connus.



1



2



3



4

1. La motomarine Sea-Doo Spark TRIXX
2. La famille de motoneige Ski-Doo MXZ
3. La motomarine Sea-Doo RXP-X 300
4. La motoneige Lynx

Motomarines Sea-Doo

- SEA-DOO
Marque numéro 1 au plan mondial
- CROISSANCE MONDIALE
DE L'INDUSTRIE DES MOTOMARINES
En hausse de 10 % par rapport à la saison 2015
TCAC en hausse de 12 % par rapport
à la saison 2013
- SAISON 2016
Part de marché record pour Sea-Doo
au plan mondial
- 24 MODÈLES
Sous la marque Sea-Doo

UNE PART DE MARCHÉ RECORD

La marque Sea-Doo a connu une bonne saison en 2016 avec une augmentation de ses ventes au détail et de sa part de marché pour la sixième saison consécutive, pour une part de marché record. Le modèle Sea-Doo Spark a contribué de manière significative à la croissance du secteur depuis son lancement en 2013. La croissance en 2016 a été alimentée par la motomarine Sea-Doo Spark d'entrée de gamme et les modèles traditionnels, notamment la motomarine de 300 hp lancée en 2015.

La gamme Sea-Doo de 2017 a vu l'arrivée de la nouvelle gamme de moteurs Rotax Advanced Combustion Efficiency (ACE) et une nouvelle façon de jouer sur l'eau avec la motomarine Sea-Doo Spark TRIXX. Il est à noter en particulier que la motomarine Spark TRIXX est équipée de nombreuses innovations qui aident ses conducteurs à réaliser des figures comme des pros.

EVINRUDE ROTAX

SYSTÈMES DE PROPULSION

INDICATEURS DE MARCHÉ

VENTES MONDIALES EN HAUSSE DE

↑ **5,4 %**

VENTES MONDIALES AU 31 JANVIER 2017

416,7 MILLIONS
CA\$

PRIX

EVINRUDE G2

Prix International Design Excellence Award (IDEA)

ROTAX iNR (intelligent Neutral & Reverse)

Prix de l'innovation de la National Marine Manufacturers Association (NMMA) dans la catégorie Bateaux à propulsion hydraulique, prix Produit de l'année de la Boating Industry



Systemes de propulsion marins Evinrude et Rotax

- CROISSANCE MONDIALE DU SECTEUR DES MOTEURS HORS-BORD
En hausse de 1 % par rapport à la saison 2015
TCAC en hausse de 4 % par rapport à la saison 2013
- EVINRUDE : 55 NOUVEAUX CONCESSIONNAIRES ET 13 NOUVEAUX CONSTRUCTEURS DE BATEAUX
Ajoutés à son réseau d'Amérique du Nord
- ACCORDS DE PRÉ-ÉQUIPEMENT D'EVINRUDE EN EUROPE
Avec Lomac, Ocqueteau, Ranieri International, RIBITALY (BWA), Saver, Select Plaisance, T.A. Mare et Zodiac
- NOUVEAUX DISTRIBUTEURS D'EVINRUDE
Telwater en Australie, Marine Distributors Limited en Nouvelle-Zélande
- SYSTÈMES EMBARQUÉS DE PROPULSION PAR JET
Secteur relativement stable ces dernières années
- SYSTÈME DE PROPULSION PAR JET ROTAX
Nouvel accord de distribution aux États-Unis avec Pacific Powertrain Inc.

CROISSANCE EN VUE

Après le lancement en 2014 du moteur hors-bord à la fine pointe Evinrude E-TEC G2, BRP a étendu sa gamme de produits en juin 2016 pour offrir des modèles d'une puissance de 150 à 300 hp. En Europe, BRP a signé des accords de pré-équipement avec BWA, Lomac, Ocqueteau, Ranieri International, Saver, Select Plaisance, T.A. Mare et Zodiac pour ses moteurs Evinrude, tout en concluant de nouveaux accords de distribution en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Dans l'année qui vient de s'écouler, la part de marché d'Evinrude a continué d'augmenter sur le segment des 200 hp et plus. Les moteurs E-TEC G2 continueront de paver la voie pour le renouveau de la marque Evinrude.

Sur le marché des moteurs à propulsion par jet Rotax, BRP a signé un accord de distribution avec Pacific Powertrain Inc. d'Asotin, Washington, afin d'accéder au lucratif marché des bateaux fluviaux en aluminium. Avec cet accord, les constructeurs de bateaux en aluminium obtiennent l'attention qu'ils demandent tout en bénéficiant de la technologie supérieure de BRP. L'entreprise a également conclu un accord d'approvisionnement avec AB Inflatables, un fabricant d'équipement d'origine bénéficiant d'une solide réputation.



1. Le moteur Evinrude E-TEC G2 de 300 hp
2. RMCGF: une chance, un moteur
3. Le plus grand fabricant mondial de moteurs à pistons pour avion

Moteurs Rotax

- SYSTÈME DE PROPULSION PAR JET ROTAX
Nouvel accord d'approvisionnement avec AB Inflatables
- VENTES AU DÉTAIL DE BATEAUX ÉQUIPÉS DE MOTEURS ROTAX
Hausse de 12% aux États-Unis au cours de l'année écoulée

- AVION ROTAX
Le plus grand fabricant mondial de moteurs à pistons pour avion

AU CŒUR DE CHAQUE VÉHICULE DE BRP

La marque Rotax est au cœur de chaque véhicule de BRP. Il est à noter en particulier le lancement en 2016 du moteur de moto-neige Rotax 850 E-TEC qui a été largement salué par les concessionnaires et les médias.

Comme BRP est aussi le plus grand fabricant de moteurs à pistons pour avions, les moteurs Rotax sont également au cœur de nombreux aéronefs légers et ultralégers partout dans le monde.

BRP a lancé en 2015 le moteur Rotax 915 iS, un moteur d'aéronef plus puissant qui ouvre le marché des avions plus gros, des gyrocoptères et des petits hélicoptères. Nous avons reçu des commentaires très positifs et avons constaté un grand intérêt du marché pour le moteur 915 iS.

La 17^e édition de la grande finale mondiale du Challenge Rotax MAX (RMCGF) de BRP s'est déroulée au Circuito Internazionale Napoli, en Italie, en octobre 2016. Les pilotes, tous des conducteurs élités dans leurs pays d'origine, ont démontré leurs habiletés et talents supérieurs lors d'épreuves les opposant aux noms les plus connus du karting. Le Challenge Rotax MAX est une compétition de karting professionnel mise sur pied et organisée par BRP et ses distributeurs de moteurs de kart Rotax. Cet événement, approuvé par la Commission internationale de karting de la Fédération internationale de l'automobile (CIK-FIA), ne regroupe que des véhicules équipés d'un moteur de kart de marque Rotax, inspecté et approuvé pour uniformiser la performance. Pour gagner, les coureurs ne peuvent s'en remettre qu'à leur talent et à leurs habiletés.

PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS

INDICATEURS DE MARCHÉ

VENTES MONDIALES EN HAUSSE DE

↑ 2,5 %

VENTES MONDIALES AU 31 JANVIER 2017

643,2 MILLIONS
CA\$

PRIX

SYSTÈME LinQ

Prix Good Design



1



2

1. La collection d'hiver des accessoires pour véhicules tout-terrain Can-Am

2. Les accessoires du Can-Am Defender, pour le plaisir et pour le travail

PAV

- RECORD : PLUS DE 400 ACCESSOIRES LANCÉS Pour les véhicules Ski-Doo, Sea-Doo et Can-Am de 2017
- PLUS DE 1 600 ACCESSOIRES COMPATIBLES Avec les véhicules Ski-Doo, Sea-Doo et Can-Am de 2017

- PRÈS DE 600 ACCESSOIRES Pour les véhicules côte à côte Can-Am
- PRÈS DE 150 ACCESSOIRES SPÉCIALEMENT CONÇUS Pour les modèles Can-Am Maverick X3 et X3 MAX de 2017

- PLUS DE 175 ACCESSOIRES DISPONIBLES Pour les véhicules Can-Am Spyder de 2017
- PLUS DE 475 ACCESSOIRES Pour les motoneiges Ski-Doo de 2017

OFFRIR DE LA PERSONNALISATION

Cette année, le nombre d'accessoires lancés pour les véhicules Ski-Doo, Sea-Doo et Can-Am de 2017 a atteint un record, avec plus de 400. En particulier, BRP a développé une gamme complète d'accessoires pour son nouveau modèle Can-Am Maverick X3, et s'est associée avec quelques chefs de file du marché des pièces de rechange qui ont développé des accessoires comarqués spécialement pour le véhicule.

En juin, BRP a lancé son tableau de bord virtuel pour Evinrude, qui offre l'affichage et le contrôle direct de caractéristiques importantes du moteur par l'intermédiaire d'un appareil mobile. L'E-Link pour Evinrude partage des informations vitales sur le moteur et le bateau par Wi-Fi avec n'importe quel appareil iOS ou Android.



3

3. Grâce à son éventail impressionnant d'accessoires, le Can-Am Maverick X3 repousse les limites des véhicules sport côte à côte.



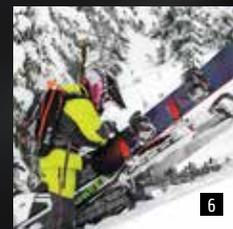
4

4. Les consommateurs peuvent ajouter un échappement Akrapovič à leur véhicule Can-Am Spyder.



5

5. Du plaisir au soleil, mais un peu d'ombre ne fait pas de tort.



6

6. BRP a reçu le prix Good Design pour son système LinQ.

– 105 ACCESSOIRES
SPÉCIALEMENT CONÇUS
Pour la plateforme Ski-Doo REV Gen4

– PLUS DE 100 ACCESSOIRES
Pour les motomarines Sea-Doo
de 2017

– PLUS DE 1 250 ACCESSOIRES
DISPONIBLES
Pour les moteurs Evinrude

– PLUS DE 340 ACCESSOIRES
DISPONIBLES
Pour les moteurs G2 spécifiquement
(panneaux exclus)

Enfin, BRP a renouvelé en 2016 son parrainage NASCAR pour les deux prochaines années par l'intermédiaire de sa collaboration avec l'équipe de course GoFAS No.32 de la NASCAR Sprint Cup Series, en association avec les marques d'équipement Kappa et Cyclops Gear. L'accord donne à la marque Can-Am de BRP l'occasion de parrainer 36 courses, dont 13 en tant que parrain principal, lors des saisons 2017 et 2018.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE



D'ici 2020, BRP veut être reconnue comme un chef de file mondial de l'innovation durable dans le domaine des sports motorisés.

En août 2011, nous avons créé une structure globale pour nos initiatives en matière de durabilité et avons lancé notre programme de RSE. Il se base sur six piliers : Gouvernance, Environnement, Employés, Sécurité des produits, Gestion de la chaîne d'approvisionnement, et Rôle dans la communauté.

Des plans d'action sur trois ans ont été développés qui permettent de définir des moyens concrets et mesurables pour améliorer la visibilité de la RSE et y sensibiliser les parties prenantes, et de prendre des mesures tangibles afin de faire de BRP une entreprise citoyenne.

Voici quelques-uns de nos objectifs pour 2020 :

- réduire notre consommation énergétique et nos émissions de GES de 25 % par rapport aux niveaux de 2011
- atteindre un objectif de zéro accident entraînant une perte de temps dans nos usines
- s'assurer que les dons de BRP représentent 1 % des bénéfices de l'entreprise avant impôts
- mener des consultations des parties prenantes pour tous les sites de fabrication



FAITS SAILLANTS EN MATIÈRE DE RSE POUR 2017

- Notre usine de Querétaro a reçu le prix d'excellence en affaires de l'État, dans la catégorie Exportation.
- Les usines de fabrication de BRP au Mexique ont été reconnues pour leurs politiques en faveur des familles.
- Notre usine de GunsKirchen a obtenu son homologation ISO 14001 et a reçu le prix klimaaktiv pour l'efficacité énergétique.
- Nos usines de Rovaniemi et Sturtevant ont célébré 365 jours sans accident entraînant une perte de temps.
- Notre installation de Valcourt a reçu la reconnaissance « rendement » du programme ICI ON RECYCLE! du gouvernement du Québec pour son taux de recyclage de 86,3 %.
- Notre site de Sturtevant a reçu un certificat d'excellence de la Racine Wastewater Utility (service de gestion des eaux de Racine) pour ses 15 années de gestion des eaux usées.



1

LE RAPPORT DE RSE DE BRP POUR L'EXERCICE 2016 SALUÉ PAR L'INITIATIVE POUR LA FINANCE DURABLE (IFD)



Le rapport de RSE de BRP pour l'exercice 2016 a été reconnu dans la catégorie Biens de consommation, dans le cadre du concours du meilleur rapport de développement durable organisé par l'Initiative pour la finance durable (IFD).

Basée à Montréal, l'IFD est un organisme sans but lucratif qui regroupe des professionnels de la finance ayant à cœur de promouvoir la finance durable et l'investissement responsable auprès des institutions financières, des entreprises et des universités.

Le concours vise les rapports de durabilité d'entreprises canadiennes qui font partie de l'indice composé S&P/TSX.

RAPPORT DE RSE DE 2017

Notre rapport de RSE pour l'exercice 2017 est préparé selon le niveau G4 Core Level de la Global Reporting Initiative (GRI) et les principes de la GRI pour définir la qualité. Vous pouvez y accéder au 2017.brp.com/CSR.



2

1. Le véhicule Can-Am Defender HD5
2. Dans le cadre de ses efforts RSE, l'équipe de Rovaniemi a nettoyé son terrain en mai l'an dernier.

INFORMATION POUR LES INVESTISSEURS

Une version électronique de ce rapport annuel est disponible sur le site 2017.brp.com.

Informations sur le marché boursier

Les actions avec droit de vote subalterne de BRP Inc. sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole « DOO ».

Politique en matière de dividendes

Depuis la fin de son premier appel public à l'épargne en mai 2013, l'entreprise n'a pas déclaré ou payé de dividendes sur ses actions. Toute décision future de payer des dividendes sur les actions est à l'entière discrétion du conseil d'administration et dépendrait, entre autres choses, des résultats opérationnels de l'entreprise, des besoins et surplus actuels et à venir en matière de liquidités, de la condition financière, des restrictions contractuelles et de ses engagements aux termes de conventions de financement (notamment des restrictions de la convention de crédit à terme et de l'accord de crédit renouvelable ou d'autres accords matériels de l'entreprise), des examens de la solvabilité imposés par le droit des sociétés et d'autres facteurs que le conseil d'administration peut juger pertinents.

Couverture des analystes¹

BMO Marchés des Capitaux • Canaccord Genuity • Marchés des capitaux CIBC • Citigroup • Valeurs mobilières Desjardins • GMP Securities • Morningstar • Financière Banque Nationale • Northcoast Research • RBC Marchés des Capitaux • Robert W. Baird & Co. • Banque Scotia • UBS • Wells Fargo

Calendrier provisoire des bénéfices pour l'exercice 2018

Premier trimestre : jeudi 1^{er} juin 2017
Deuxième trimestre : vendredi 1^{er} septembre 2017
Troisième trimestre : vendredi 1^{er} décembre 2017
Quatrième trimestre : jeudi 22 mars 2018

Actions émises et en circulation

Au 28 avril 2017, les actions émises et en circulation de BRP Inc. consistent en 32 800 865 actions à droit de vote subalterne et 79 023 344 actions à droit de vote multiple.

Assemblée annuelle des actionnaires

La réunion aura lieu à 11 h, heure normale de l'Est, le 1^{er} juin 2017 au Centre de développement de produits, 841, rue Cartier, Valcourt, Québec. La date de clôture des registres pour les actionnaires est fixée au 12 avril 2017.

Demandes d'information

Les analystes, les actionnaires et les professionnels de l'investissement intéressés peuvent envoyer leurs demandes liées aux affaires à l'adresse suivante :

Service des Relations avec les investisseurs BRP Inc.

726, rue Saint-Joseph
Valcourt (Québec) J0E 2L0 Canada
Tél. : +1 450 532-2211
Courriel : ir@brp.com

Services aux actionnaires

Pour les services liés aux actionnaires, notamment le changement de nom ou d'adresse du patrimoine, les transferts d'actions, les règlements, les certificats d'actions perdus et les courriers en double, veuillez contacter l'agent des transferts à l'adresse suivante :

Computershare Investor Services Inc.

100, avenue University, 8^e étage
Toronto (Ontario) M5J 2Y1 Canada
Tél. : +1 866 245-4053
www.centreinvestisseurs.com/service

Pour de plus amples renseignements

Pour consulter l'évaluation annuelle de l'entreprise et les informations financières liées, pour en savoir davantage sur les produits, télécharger les brochures des produits ou trouver un concessionnaire, veuillez vous rendre sur le site de l'entreprise à l'adresse brp.com.

¹ Recherches d'analystes connues de l'entreprise au 31 mars 2017.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Dans cette évaluation annuelle, certaines déclarations sur les plans actuels et futurs, les attentes et les intentions, les résultats, les niveaux d'activité, le rendement, les objectifs ou les réalisations ou tout autre événement ou développement futur de l'entreprise constituent des déclarations prospectives. Les termes « pouvoir », « s'attendre », « planifier », « tendances », « indications », « anticiper », « croire », « estimés », « probables » ou « éventuels » ou l'utilisation de formes négatives ou de variantes de ces termes ou d'autres termes et expressions comparables visent à signaler des déclarations prospectives.

Les déclarations prospectives sont fondées sur des estimations et des hypothèses de l'entreprise à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle

et des développements futurs prévus, ainsi que d'autres facteurs qu'elle croit pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses soient exactes, ou que la direction, les objectifs, les plans et les priorités stratégiques de l'entreprise seront atteints.

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité, le rendement et les réalisations de l'entreprise, ou les événements ou développements futurs, diffèrent sensiblement de ceux envisagés par les déclarations prospectives, notamment, et sans s'y limiter, ceux identifiés dans le formulaire d'information annuel de BRP, les discussions de la direction, l'analyse de l'état financier et les résultats des opérations.

Les déclarations prospectives ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction au sujet du rendement financier de l'entreprise et elles peuvent ne pas être pertinentes dans d'autres buts ; les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux déclarations prospectives figurant aux présentes. De plus, à moins d'indications contraires, les déclarations prospectives contenues dans la présente Revue annuelle sont faites en date de cette Revue annuelle, et l'entreprise n'a pas l'intention et décline toute obligation d'actualiser ou de réviser ces déclarations prospectives à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si elle y est tenue en vertu de la Loi des réglementations en valeurs mobilières applicable. Les déclarations prospectives contenues dans cette Revue annuelle sont présentées sous réserve expresse de cette mise en garde.

MESURES NON IFRS

Cette Revue annuelle fait référence à certaines mesures non IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues aux termes des normes IFRS, n'ont pas de signification normalisée selon ces normes, et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Elles offrent des informations supplémentaires afin de compléter les mesures IFRS en fournissant une meilleure compréhension des résultats opérationnels de l'entreprise selon la perspective de la direction. Par conséquent, elles ne doivent pas être considérées de manière isolée ou en remplacement de l'analyse des informations financières de l'entreprise rapportées conformément aux normes IFRS.

L'entreprise utilise des mesures non IFRS, notamment le BAIIA normalisé, le revenu net normalisé, le bénéfice normalisé par action en circulation et le bénéfice normalisé par action après dilution.

Le BAIIA normalisé est fourni pour aider les investisseurs à déterminer le rendement financier des activités opérationnelles de l'entreprise de façon uniforme en excluant certains éléments non pécuniaires, comme l'amortissement, la charge de dépréciation et le profit ou la perte de change sur la

dette à long terme de l'entreprise libellée en dollars américains. D'autres éléments, comme les coûts de restructuration, peuvent également être exclus du revenu net dans le calcul du BAIIA normalisé, car ils sont considérés comme n'étant pas représentatifs du rendement opérationnel de l'entreprise. Le revenu net normalisé, le bénéfice normalisé par action en circulation et le bénéfice normalisé par action après dilution, en plus du rendement financier des activités opérationnelles, prennent en compte l'impact des activités d'investissement, des activités de financement et des impôts sur le revenu sur les résultats financiers de l'entreprise.

L'entreprise considère que ces mesures non IFRS sont des mesures supplémentaires importantes du rendement financier, car elles éliminent des éléments qui ont moins de prise sur le rendement financier de l'entreprise, et mettent en valeur les tendances dans son cœur de métier qui n'apparaîtraient peut-être pas en se basant seulement sur les mesures IFRS.

L'entreprise considère également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non

IFRS dans l'évaluation des entreprises, qui pour nombre d'entre elles présentent des mesures similaires lorsqu'elles dévoilent leurs résultats. La direction utilise également des mesures non IFRS afin de faciliter les comparaisons de rendement financier d'une période à une autre, de préparer les budgets opérationnels annuels, d'évaluer la capacité de l'entreprise à assumer sa dette, ses dépenses en capital et ses exigences en matière de fonds de roulement futures. Elle utilise également ces mesures pour déterminer les rémunérations incitatives à court terme de ses employés. Dans la mesure où les autres entreprises calculent ces mesures non IFRS différemment de la façon dont l'entreprise le fait, ces mesures ne sont pas comparables à celles dévoilées par les autres entreprises, même si leur intitulé est similaire. Veuillez consulter les discussions de la direction de l'entreprise et l'analyse des conditions financières et des résultats opérationnels de l'entreprise pour l'exercice 2017, disponibles auprès de SEDAR sur le site www.sedar.com, pour obtenir des définitions et des comparaisons du BAIIA normalisé, du revenu net normalisé et du bénéfice normalisé par action après dilution par rapport aux mesures IFRS les plus directement comparables.



ski-doo®

LYNX®

SEA-DOO®

EVINRUDE®

ROTAX®

can-am®



brp.com

Siège social 726, rue Saint-Joseph, Valcourt (Québec) JOE 2L0 Canada

 [@BRPNews](https://twitter.com/BRPNews)  facebook.com/brpinfo  linkedin.com/company/brp  youtube.com/user/CommunicationsBRP