



BRP INC. RAPPORT DE GESTION DU TRIMESTRE ET DE L'EXERCICE TERMINÉS LE 31 JANVIER 2017

Le présent rapport de gestion fournit de l'information sur la situation financière et les résultats d'exploitation de BRP inc. (la « Société » ou « BRP »), pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2017. Il devrait être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017. Certaines informations contenues dans le présent rapport de gestion contiennent des déclarations prospectives assorties de risques et d'incertitudes. Les résultats réels pourraient différer de façon importante des énoncés prospectifs sous-jacents en raison de divers facteurs, y compris ceux décrits à la rubrique « Énoncés prospectifs » du présent rapport de gestion. Le présent rapport de gestion reflète l'information dont dispose la Société au 23 mars 2017.

Mode de présentation

Les états financiers consolidés audités de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS »). Tous les montants sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Toute référence dans ce rapport de gestion à l'« exercice 2017 », à l'« exercice 2016 » et à l'« exercice 2015 » de la Société s'entend des exercices terminés les 31 janvier 2017, 2016 et 2015, respectivement.

Le présent rapport de gestion a été approuvé par le conseil d'administration le 23 mars 2017 et se fonde sur les états financiers consolidés audités de la Société et les notes afférentes pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

La catégorie des produits toutes saisons de la Société comprend des véhicules tout-terrain (appelés « VTT »), des véhicules côte à côte (appelés « VCC ») et des véhicules Spyder; la catégorie des produits saisonniers comprend des motomarines et des motoneiges; et la catégorie des systèmes de propulsion comprend des moteurs hors-bord et à jet par injection directe pour bateaux, ainsi que des moteurs de karts, de motocyclettes et d'avions récréatifs que la Société vend à de tierces parties. Les « PAV » de la Société comprennent les pièces, accessoires et vêtements et les autres services vendus à de tierces parties.

Énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion 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 », « prévisions », « 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 objectifs et les plans d'affaires et les priorités stratégiques seront atteints.

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 risques décrits à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion.



Les énoncés prospectifs ont pour but de décrire aux lecteurs les attentes de la direction au sujet de la performance financière 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 le présent rapport de gestion 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 le présent rapport de gestion sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

Mesures non définies par les IFRS

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non définies par les IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS, n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information additionnelle en complément des mesures définies par les IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Ainsi, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée ni en remplacement de l'analyse de l'information financière de la Société présentée en vertu des IFRS. La Société utilise des mesures non définies par les IFRS, y compris le BAIIA normalisé, le bénéfice net normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué par action normalisé.

Le BAIIA normalisé est présenté afin d'aider les investisseurs à évaluer la performance financière des activités d'exploitation de la Société sur une base continue en excluant certains éléments hors trésorerie, comme la charge d'amortissement, la charge de perte de valeur et le gain ou la perte de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains de la Société. D'autres éléments, comme les coûts de restructuration, pourraient également être exclus du bénéfice net lors du calcul du BAIIA normalisé étant donné qu'ils sont considérés comme n'étant pas représentatifs de la performance opérationnelle de la Société. Le bénéfice net normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué par action normalisé tiennent compte, en plus de la performance financière des activités d'exploitation, de l'incidence des activités d'investissement, des activités de financement et de l'impôt sur le résultat sur les résultats financiers de la Société.

La Société est d'avis que les mesures non définies par les IFRS constituent des mesures additionnelles importantes de la performance financière, car elles éliminent les éléments qui ont moins d'incidence sur la performance financière de la Société, faisant ainsi ressortir les tendances de ses principales activités qui pourraient ne pas être apparentes lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières définies par les IFRS. La Société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non définies par les IFRS dans leur évaluation des émetteurs, dont une grande partie utilise des mesures semblables dans la présentation de ses résultats. La direction utilise aussi des mesures non définies par les IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance financière d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels, d'évaluer la capacité de la Société à satisfaire ses besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses d'investissement et de fonds de roulement, et également à titre de composante dans le calcul de la rémunération incitative à court terme des employés de la Société. Comme d'autres sociétés peuvent calculer différemment ces mesures non définies par les IFRS, ces paramètres ne sont pas comparables à des mesures désignées de façon semblable présentées par d'autres sociétés.



Le BAIIA normalisé s'entend du bénéfice net avant les frais financiers, les produits financiers, la charge (l'économie) d'impôt, la charge d'amortissement et les éléments normalisés. Le bénéfice net normalisé s'entend du bénéfice net avant les éléments normalisés ajustés pour tenir compte de l'incidence fiscale sur ces éléments. La charge d'impôt normalisée s'entend de la charge d'impôt ajustée pour tenir compte de l'incidence fiscale sur les éléments normalisés. Le taux d'imposition effectif normalisé est fondé sur le bénéfice net normalisé avant la charge d'impôt normalisée. Le bénéfice normalisé par action – de base et le bénéfice normalisé par action – dilué sont respectivement calculés en divisant le bénéfice net normalisé par le nombre moyen pondéré d'actions – de base et le nombre moyen pondéré d'actions – dilué. La Société invite le lecteur à se reporter à la rubrique « Principales données financières consolidées » du présent rapport de gestion pour connaître les rapprochements entre le BAIIA normalisé et le bénéfice net normalisé présentés par la Société et les mesures définies par les IFRS les plus directement comparables.

Aperçu

BRP est un chef de file mondial dans les domaines de la conception, du développement, de la fabrication, de la distribution et de la commercialisation de véhicules récréatifs motorisés et de systèmes de propulsion. La Société est un des fabricants de véhicules récréatifs motorisés et de systèmes de propulsion les plus diversifiés, et elle offre aux amateurs une variété de produits passionnants, stylés et puissants pouvant être utilisés toute l'année sur divers types de terrains. Le portefeuille de marques et de produits diversifiés de la Société comprend les VTT, les VCC et les véhicules Spyder Can-Am, les motoneiges Ski-Doo et Lynx, les motomarines Sea-Doo, ainsi que les systèmes de propulsion que sont les moteurs hors-bord Evinrude et les moteurs Rotax pour les bateaux à jet à injection directe, les karts, les motocyclettes et les avions récréatifs. La Société offre également des PAV liés à sa gamme de produits.

La Société emploie environ 8 700 personnes, principalement dans des centres de fabrication et de distribution situés au Canada, au Mexique, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande. La Société vend ses produits dans plus de 100 pays. Les produits sont vendus directement par l'entremise d'un réseau d'environ 3 250 concessionnaires dans 21 pays, ainsi que par l'entremise d'un réseau d'environ 180 distributeurs servant environ 1 040 concessionnaires additionnels.

Faits saillants du trimestre terminé le 31 janvier 2017

La performance financière de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017 par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2016 se résume comme suit :

- Les revenus ont totalisé 1 305,3 millions de dollars, soit une augmentation de 196,5 millions de dollars;
- La marge brute a totalisé 335,6 millions de dollars, ce qui représente 25,7 % des revenus, soit une augmentation de 49,7 millions de dollars;
- Le BAIIA normalisé¹ s'est chiffré à 204,3 millions de dollars, ce qui représente 15,7 % des revenus, une hausse de 30,4 millions de dollars;
- Le bénéfice net s'est chiffré à 136,4 millions de dollars, soit une augmentation de 165,1 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action de 1,22 \$, en hausse de 1,47 \$ par action.
- Le bénéfice net normalisé¹ a totalisé 111,8 millions de dollars, soit une augmentation de 25,0 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action normalisé¹ de 1,00 \$, en hausse de 0,25 \$ par action.

De plus, au cours du trimestre terminé le 31 janvier 2017 :

- La Société a accru ses options de financement au détail aux États-Unis en signant des ententes à long terme avec Citi Retail Services et Roadrunner Financial.

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Faits saillants de l'exercice terminé le 31 janvier 2017

La performance financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2016 se résume comme suit :

- Les revenus ont totalisé 4 171,5 millions de dollars, soit une augmentation de 342,3 millions de dollars;
- La marge brute a totalisé 1 008,9 millions de dollars, ce qui représente 24,2 % des revenus, soit une augmentation de 94,7 millions de dollars et de 30 points de base, respectivement.
- Le BAIIA normalisé¹ s'est chiffré à 502,7 millions de dollars, ce qui représente 12,1 % des revenus, une hausse de 42,7 millions de dollars;
- Le bénéfice net s'est chiffré à 257,0 millions de dollars, soit une augmentation de 205,4 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action de 2,27 \$, en hausse de 1,83 \$ par action.
- Le bénéfice net normalisé¹ a totalisé 222,0 millions de dollars, soit une augmentation de 21,2 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action normalisé¹ de 1,96 \$, en hausse de 0,25 \$ par action.

De plus, au cours de l'exercice :

- La Société a lancé de nouveaux produits, comme la plateforme REV de 4^e génération, le véhicule côte à côte Can-Am Maverick X3, le véhicule côte à côte Can-Am Defender MAX, la motomarine Sea-Doo Spark TRIXX et le moteur hors-bord Evinrude E-TEC G2 d'une puissance allant de 150 à 200 chevaux-puissance;
- La Société a ajouté 70 nouveaux concessionnaires à son réseau de concessionnaires de véhicules récréatifs motorisés nord-américains, 55 à son réseau de concessionnaires Evinrude en plus de signer 13 contrats d'approvisionnement de moteurs hors-bord avec des fabricants de bateaux;
- La Société a conclu son offre publique de rachat dans le cours normal des activités lancée en mars 2016 pour une contrepartie totale de 72,9 millions de dollars;
- La Société a pu refinancer sa facilité à terme de 792 millions de dollars américains remboursable en janvier 2019 au moyen d'une facilité à terme modifiée et mise à jour de 700 millions de dollars américains arrivant à échéance en juin 2023; elle a en outre pu refinancer sa facilité de crédit renouvelable de 350 millions de dollars arrivant à échéance en mai 2018 au moyen d'une facilité de crédit renouvelable modifiée et mise à jour de 425 millions de dollars arrivant à échéance en juin 2021;
- Dans le cadre d'une série d'actions en justice concernant des violations de brevets mettant aux prises la Société et l'un de ses concurrents, la Société a comptabilisé à titre de charges le total des dommages-intérêts et des coûts connexes de 70,7 millions de dollars lié à ces actions en justice (se reporter à la rubrique « Charges d'exploitation » sous la rubrique « Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 »).

Fait récent - Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 23 mars 2017, le conseil d'administration de la Société a approuvé le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société visant le rachat aux fins d'annulation, d'un nombre maximal de 3 078 999 actions à droit de vote subalterne, représentant 10% du flottant de BRP au 23 mars, 2017. Le flottant de BRP ne comprend aucune de ses actions à droit de vote multiple. Les rachats pourront débuter le 31 mars 2017 et prendront fin au plus tard le 30 mars 2018. Le conseil d'administration est d'avis que le rachat par BRP de ses actions à droit de vote subalterne pourrait représenter une utilisation justifiée et souhaitable de la trésorerie disponible pour accroître la valeur actionnariale.

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Facteurs ayant une incidence sur le rendement de la Société

Revenus et coûts du programme de vente

Les revenus de la Société sont principalement tirés de la vente aux concessionnaires et aux distributeurs des véhicules qu'elle fabrique, y compris les produits toutes saisons, les produits saisonniers et les systèmes de propulsion, ainsi que les PAV connexes. Les revenus sont habituellement comptabilisés lorsque les produits sont expédiés aux concessionnaires ou aux distributeurs depuis les installations de la Société.

Afin de soutenir les activités de vente en gros de la Société et les activités de détail des concessionnaires et des distributeurs, la Société peut fournir divers programmes de vente consistant en des incitatifs monétaires et non monétaires. Les incitatifs monétaires se composent principalement de rabais accordés aux concessionnaires, aux distributeurs et aux clients, d'une ristourne accordée aux concessionnaires et aux distributeurs, d'une période de couverture gratuite ou prolongée accordée en vertu de programmes de financement des stocks à l'intention des concessionnaires et des distributeurs et de programmes de financement au détail. Le coût de ces incitatifs monétaires est comptabilisé en réduction des revenus. Les incitatifs non monétaires se composent principalement de garanties prolongées ou de PAV gratuits. Le coût de ces offres non monétaires est comptabilisé au coût des ventes.

Le soutien fourni aux concessionnaires, aux distributeurs et aux clients a tendance à augmenter lorsque la conjoncture économique est difficile, lorsque les conditions du marché changent et exigent le lancement de nouveaux programmes ou de programmes plus dynamiques, ou lorsque le niveau des stocks des concessionnaires et des distributeurs est jugé trop élevé.

En vertu des ententes de financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs, la Société pourrait avoir à racheter des produits neufs inutilisés advenant certains manquements de la part de concessionnaires ou de distributeurs. Les coûts de reprise de possession ont tendance à être plus élevés lorsque les concessionnaires ou les distributeurs font face à des conditions de vente au détail difficiles persistantes et lorsque leur niveau de stocks non courants est élevé. Au cours du dernier exercice et de l'exercice en cours, la Société n'a pas connu de reprises de possession importantes en vertu des ententes de financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs. Se reporter à la rubrique « Arrangements hors bilan » du présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements sur les ententes de financement relatives aux stocks des concessionnaires et des distributeurs.

Coût des matières

Environ 75 % du coût des ventes de la Société se compose des matières utilisées lors du processus de fabrication. Par conséquent, la Société est exposée à la fluctuation du prix de certaines matières premières, comme l'aluminium, l'acier, le plastique, les résines, l'acier inoxydable, le cuivre, le caoutchouc et certains métaux du groupe des terres rares. La Société est également exposée à la fluctuation des prix du carburant relativement à ses activités d'approvisionnement et de distribution. La Société ne couvre pas son exposition à long terme à de telles fluctuations du prix; par conséquent, une hausse du prix des marchandises pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société dans l'éventualité où celle-ci était incapable de transférer de telles hausses de coûts à ses concessionnaires, à ses distributeurs ou à ses clients.

Coût au titre des garanties

Les garanties offertes sur les produits fabriqués par la Société couvrent généralement des périodes allant de six mois à trois ans pour la plupart des produits. Dans certaines circonstances, en vertu par exemple de certains programmes de vente, pour certains comptes commerciaux ou conformément à des règlements locaux, la Société offre des garanties prolongées. Au cours de la période de garantie, la Société s'engage à rembourser aux concessionnaires et aux distributeurs la totalité du coût des réparations ou des remplacements effectués relativement aux produits (à savoir principalement les pièces ou les accessoires fournis par la Société et les coûts de main-d'œuvre engagés par les concessionnaires



ou les distributeurs). De plus, la Société vend, dans le cours normal des activités, et donne, en vertu de certains programmes de vente, des garanties prolongées sur ses produits.

Dans le cadre de son processus de développement, la Société s'assure que chaque stade du développement d'un nouveau produit respectera des normes de qualité supérieure. Cette approche comprend la conception de spécifications détaillées des produits, l'évaluation de la qualité du réseau d'approvisionnement et des méthodes de fabrication, ainsi que des exigences de tests détaillés lors du stade de développement des produits. Des inspections de qualité, effectuées durant le processus de fabrication et une fois celui-ci terminé, assurent également la qualité des produits.

La Société enregistre une provision au titre des garanties lorsque les produits sont vendus. Bien que la direction soit d'avis que la Société, en fonction de l'information actuellement disponible, dispose de provisions suffisantes pour couvrir les réclamations futures au titre des garanties ou des garanties prolongées sur les produits vendus, les montants des réclamations futures pourraient différer de façon importante des provisions comptabilisées à l'état consolidé de la situation financière.

Taux de change

Les revenus de la Société sont présentés en dollars canadiens, mais sont principalement générés en dollars américains, en dollars canadiens et en euros. Les revenus de la Société présentés en dollars canadiens sont exposés, dans une moindre mesure, aux fluctuations du dollar australien, du real brésilien, de la couronne suédoise et de la couronne norvégienne. Les coûts engagés par la Société sont principalement libellés en dollars canadiens, en dollars américains et en euros, et, dans une moindre mesure, en pesos mexicains. Par conséquent, les revenus, la marge brute et le bénéfice d'exploitation présentés en dollars canadiens sont exposés aux fluctuations des taux de change. Les installations de la Société qui sont situées dans différents pays permettent d'atténuer son exposition par rapport aux différentes devises.

La Société avait un solde exigible de 696,5 millions de dollars américains en vertu de sa facilité à terme de 700,0 millions de dollars américains (la « facilité à terme », ou la « convention de crédit à terme »), ce qui donne lieu à un gain ou une perte au résultat de la Société lorsque le taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien, à la clôture d'une période, diffère de celui de l'ouverture de cette période. Les charges d'intérêts de la Société sur la facilité à terme sont également exposées aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien. Actuellement, la Société ne couvre pas l'exposition aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien découlant de sa facilité à terme; par conséquent, une hausse de la valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien pourrait avoir une incidence défavorable sur le bénéfice net de la Société.

Pour plus de détails sur l'exposition de la Société aux fluctuations des taux de change, se reporter à la rubrique « Instruments financiers – Risque de change » du présent rapport de gestion.

Frais financiers nets (frais financiers diminués des produits financiers)

Les frais financiers nets sont principalement engagés relativement à la dette à long terme, au passif au titre des régimes de retraite à prestations définies et aux facilités de crédit renouvelables. Au 31 janvier 2017, la dette à long terme de la Société s'établissait à 923,7 millions de dollars, montant principalement composé de la facilité à terme, qui porte intérêt au taux LIBOR majoré de 3,00 %, selon un taux LIBOR minimal de 0,75 %. La Société ne couvre pas son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt. Par conséquent, une hausse des taux d'intérêt pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société.



Impôt sur le résultat

La Société est assujettie à l'impôt sur le résultat des juridictions, pays, états et provinces où elle exerce des activités. Le taux d'imposition prévu par la loi canadienne s'établissait à 26,9 % pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2017. Cependant, le taux d'imposition effectif consolidé de la Société dépend de divers facteurs, dont la répartition des profits ou des pertes comptables avant impôt enregistrés dans différentes juridictions fiscales au sein desquelles elle exerce ses activités et le gain ou la perte de change relativement à la facilité à terme. La Société s'attend à payer des impôts en espèces dans toutes les juridictions où elle exerce des activités pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2018, à l'exception des États-Unis, où elle prévoit utiliser ses attributs fiscaux pour compenser son bénéfice imposable ou l'impôt à payer.

Caractère saisonnier

Les revenus et le bénéfice d'exploitation de la Société subissent d'importantes fluctuations d'un trimestre à l'autre. En général, les ventes en gros de produits de la Société sont les plus élevées au cours de la période précédant immédiatement leur saison d'utilisation et au cours de cette saison. Cependant, la composition des produits vendus peut varier de façon importante dans le temps en raison des variations de la demande saisonnière et géographique, de l'introduction de nouveaux modèles et produits et de l'échéancier de production de certains types de produits. Par conséquent, il est probable que les résultats financiers de la Société varieront de façon importante d'une période à l'autre.



Principales données financières consolidées

Les principales données financières consolidées présentées ci-après pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016 sont tirées des états financiers consolidés audités et des notes afférentes publiés le 23 mars 2017. Les principales données financières consolidées présentées ci-après pour l'exercice terminé le 31 janvier 2015 sont tirées des états financiers consolidés audités et des notes afférentes publiés le 17 mars 2016. Les principales données financières consolidées trimestrielles présentées ci-après ont été produites à partir des états financiers consolidés annuels audités et des notes afférentes publiés le 23 mars 2017, et des états financiers consolidés non audités du troisième trimestre et des notes afférentes publiés le 8 décembre 2016. Tous ces documents peuvent être consultés sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Données sur le bénéfice net

	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2017	31 janvier 2016	31 janvier 2017	31 janvier 2016	31 janvier 2015
(en millions de dollars canadiens)					
Revenus par catégorie					
Produits toutes saisons	527,3 \$	482,6 \$	1 637,7 \$	1 439,2 \$	1 306,3 \$
Produits saisonniers	489,5	356,7	1 473,9	1 367,3	1 288,9
Systèmes de propulsion	111,5	99,0	416,7	395,4	373,7
PAV	177,0	170,5	643,2	627,3	555,8
Revenus totaux	1 305,3	1 108,8	4 171,5	3 829,2	3 524,7
Coût des ventes	969,7	822,9	3 162,6	2 915,0	2 679,1
Marge brute	335,6	285,9	1 008,9	914,2	845,6
<i>En pourcentage des revenus</i>	25,7 %	25,8 %	24,2 %	23,9 %	24,0 %
Charges d'exploitation					
Vente et marketing	67,0	62,6	281,5	265,0	242,1
Recherche et développement	46,7	47,6	184,1	164,4	158,2
Frais généraux et administratifs	45,2	42,7	163,9	143,5	144,4
Charge de perte de valeur	—	70,3	—	70,3	—
Autres charges (revenus) d'exploitation	9,3	(12,6)	73,1	5,7	(4,1)
Total des charges d'exploitation	168,2	210,6	702,6	648,9	540,6
Bénéfice d'exploitation	167,4	75,3	306,3	265,3	305,0
Frais financiers nets	13,8	16,1	61,2	59,1	56,6
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	(25,3)	77,4	(82,0)	105,8	123,9
Bénéfice (perte) avant impôt	178,9	(18,2)	327,1	100,4	124,5
Charge d'impôt	42,5	10,5	70,1	48,8	54,4
Bénéfice net (perte nette)	136,4 \$	(28,7) \$	257,0 \$	51,6 \$	70,1 \$
Montant attribuable aux actionnaires	136,6 \$	(28,7) \$	257,2 \$	51,6 \$	70,2 \$
Montant attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(0,2)	—	(0,2)	—	(0,1)
BAlIA normalisé¹	204,3 \$	173,9 \$	502,7 \$	460,0 \$	421,3 \$
Bénéfice net normalisé¹	111,8	86,8	222,0	200,8	196,2

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Données sur la situation financière

(en millions de dollars canadiens)	Au 31 janvier 2017	Au 31 janvier 2016	Au 31 janvier 2015
Trésorerie	298,6 \$	235,0 \$	232,0 \$
Fonds de roulement	279,0	363,3	291,8
Immobilisations corporelles	673,2	636,6	586,9
Total de l'actif	2 516,2	2 445,2	2 347,9
Total des passifs financiers non courants	929,7	1 163,6	1 058,7
Total du passif	2 350,7	2 459,3	2 374,8
Capitaux propres (déficit)	165,5	(14,1)	(26,9)

Autres données financières

(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2017	31 janvier 2016	31 janvier 2017	31 janvier 2016	31 janvier 2015
Revenus par territoire					
États-Unis	664,5 \$	588,3 \$	2 119,8 \$	1 938,6 \$	1 647,2 \$
Canada	205,7	145,2	736,9	700,1	732,5
International ¹	435,1	375,3	1 314,8	1 190,5	1 145,0
	1 305,3 \$	1 108,8 \$	4 171,5 \$	3 829,2 \$	3 524,7 \$
Nombre moyen pondéré d'actions – de base	111 624 207	115 172 356	112 946 239	117 013 234	118 292 458
Nombre moyen pondéré d'actions – dilué	111 987 290	115 518 854	113 205 095	117 457 146	118 913 791
Bénéfice (perte) par action – de base	1,22 \$	(0,25) \$	2,28 \$	0,44 \$	0,59 \$
Bénéfice (perte) par action – dilué(e)	1,22	(0,25)	2,27	0,44	0,59
Bénéfice normalisé par action – de base ²	1,00	0,75	1,97	1,72	1,66
Bénéfice normalisé par action – dilué ²	1,00	0,75	1,96	1,71	1,65

1. International s'entend de tous les pays, sauf les États-Unis et le Canada.

2. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Tableaux de rapprochement

Le tableau suivant présente le rapprochement entre le bénéfice net et le bénéfice net normalisé¹ et le rapprochement entre le bénéfice net et le BAIIA normalisé¹.

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2017	31 janvier 2016	31 janvier 2017	31 janvier 2016	31 janvier 2015
Bénéfice net (perte nette)	136,4 \$	(28,7) \$	257,0 \$	51,6 \$	70,1 \$
Éléments normalisés					
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	(25,3)	77,4	(82,0)	105,8	123,9
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ²	(0,3)	(2,0)	(1,1)	4,6	8,3
Charge de perte de valeur ³	—	70,3	—	70,3	—
Perte découlant d'un litige ⁴	7,8	—	70,7	—	—
Reprise sur recouvrement d'assurance	—	—	—	—	1,4
Gain sur cession d'immobilisations corporelles	—	(6,4)	—	(6,4)	(1,4)
Gains au titre des services passés liés aux régimes de retraite	(6,3)	—	(6,3)	—	(5,2)
Autres éléments	—	(1,1)	2,7	(1,1)	—
Ajustement au titre de l'impôt	(0,5)	(22,7)	(19,0)	(24,0)	(0,9)
Bénéfice net normalisé¹	111,8	86,8	222,0	200,8	196,2
Charge d'impôt normalisée ¹	43,0	33,2	89,1	72,8	55,3
Frais financiers ajustés	13,8	16,9	60,0	62,6	59,3
Produits financiers ajustés	—	0,3	(1,5)	(2,4)	(2,7)
Amortissement	35,7	36,7	133,1	126,2	113,2
BAIIA normalisé¹	204,3 \$	173,9 \$	502,7 \$	460,0 \$	421,3 \$

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».

2. 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.

3. 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 UGT des moteurs hors-bord.

4. Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2017, la Société a comptabilisé des charges respectives de 7,8 millions de dollars et de 70,7 millions de dollars au titre de litiges concernant des violations de brevets avec l'un de ses concurrents (se reporter à la rubrique « Charges d'exploitation » sous la rubrique « Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 »).



Résultats d'exploitation

Analyse des résultats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017 par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2016.

Revenus

Les revenus ont augmenté de 196,5 millions de dollars, ou 17,7 %, pour se chiffrer à 1 305,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 1 108,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation des revenus découle principalement de la hausse des ventes en gros de produits saisonniers et de produits toutes saisons, partiellement contrebalancée par une fluctuation défavorable de 48 millions de dollars des taux de change, essentiellement en raison de la dépréciation du dollar américain et de l'euro par rapport au dollar canadien.

Les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017 ont augmenté de 12 % par rapport au trimestre correspondant terminé le 31 janvier 2016, essentiellement en raison des ventes de véhicules côte à côte et de motoneiges.

Au 31 janvier 2017, les stocks de véhicules récréatifs motorisés et de moteurs hors-bord des concessionnaires nord-américains ont augmenté de 11 % par rapport au 31 janvier 2016, en raison principalement du secteur des motoneiges et du lancement de nouveaux produits dans le secteur des véhicules côte à côte, notamment le Can-Am Maverick X3 et le Can-Am Defender.

Les tendances importantes par catégorie s'établissaient comme suit :

Produits toutes saisons

Les revenus tirés des produits toutes saisons ont augmenté de 44,7 millions de dollars, ou 9,3 %, pour se chiffrer à 527,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 482,6 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation découle de la hausse du volume et de la composition favorable des ventes de véhicules côte à côte par suite de l'introduction du Can-Am Maverick X3 et du Can-Am Defender. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse des ventes en gros de véhicules Spyder et d'une fluctuation défavorable de 27 millions de dollars des taux de change.

Les ventes au détail de produits toutes saisons en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 20 à 30 pour cent par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2016.

Produits saisonniers

Les revenus tirés des produits saisonniers ont augmenté de 132,8 millions de dollars, ou 37,2 %, pour se chiffrer à 489,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 356,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du volume des ventes de motoneiges, principalement en raison des expéditions qui se sont réalisées plus tard au cours de l'exercice considéré, et à la composition favorable des ventes de motoneiges. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par une fluctuation défavorable des taux de change de 13 millions de dollars.

Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2016.



Systemes de propulsion

Les revenus tirés des systèmes de propulsion ont augmenté de 12,5 millions de dollars, ou 12,6 %, pour se chiffrer à 111,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 99,0 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable à une hausse du volume des ventes de moteurs de motocyclettes et à une composition favorable des ventes de moteurs hors-bord. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par une fluctuation défavorable des taux de change de 4 millions de dollars.

Les ventes au détail de moteurs hors-bord en Amérique du Nord sont demeurées stables par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2016.

PAV

Les revenus tirés des PAV ont augmenté de 6,5 millions de dollars, ou 3,8 %, pour se chiffrer à 177,0 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 170,5 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes de PAV pour les véhicules côte à côte après le lancement du Can-Am Maverick X3 et à la hausse du volume de ventes de PAV liés aux motoneiges. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par une fluctuation défavorable des taux de change de 4 millions de dollars.

Les tendances importantes par territoire s'établissaient comme suit :

États-Unis

Les revenus enregistrés aux États-Unis ont augmenté de 76,2 millions de dollars, ou 13,0 %, pour se chiffrer à 664,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 588,3 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse du volume et à une composition favorable des ventes de véhicules côte à côte et de motoneiges. L'augmentation des ventes en gros de motoneiges est principalement attribuable aux expéditions qui se sont réalisées plus tard au cours de l'exercice considéré. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse des ventes en gros de véhicules Spyder et de l'incidence défavorable de 28 millions de dollars des taux de change. Les États-Unis représentaient respectivement 50,9 % et 53,1 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

Canada

Les revenus enregistrés au Canada ont augmenté de 60,5 millions de dollars, ou 41,7 %, pour se chiffrer à 205,7 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 145,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation est attribuable à la hausse du volume des ventes de motoneiges, principalement en raison des expéditions qui se sont réalisées plus tard au cours de l'exercice considéré, ainsi qu'à la composition favorable des ventes de motoneiges. Le Canada représentait respectivement 15,8 % et 13,1 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

International

Les revenus enregistrés à l'International ont augmenté de 59,8 millions de dollars, ou 15,9 %, pour se chiffrer à 435,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 375,3 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse du volume et à une composition favorable des ventes de véhicules côte à côte et de motoneiges. L'augmentation des ventes en gros de motoneiges est principalement attribuable aux expéditions qui se sont réalisées plus tard au cours de l'exercice considéré. Cette augmentation a été partiellement compensée par l'incidence défavorable des taux de change de 20 millions de dollars. L'International représentait respectivement 33,3 % et 33,8 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2017 et 2016.



Marge brute

La marge brute a augmenté de 49,7 millions de dollars, ou 17,4 %, pour se chiffrer à 335,6 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 285,9 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation de la marge brute comprend une fluctuation défavorable des taux de change de 24 millions de dollars. Le pourcentage de marge brute a diminué de 10 points de base, pour atteindre 25,7 %, comparativement à 25,8 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. La diminution du pourcentage de marge brute est principalement attribuable à l'augmentation des coûts des programmes de vente en ce qui a trait aux produits toutes saisons et à une fluctuation défavorable des taux de change, facteurs essentiellement contrebalancés par la composition favorable des ventes de véhicules côte à côte et de motoneiges.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont diminué de 42,4 millions de dollars, ou 20,1 %, pour s'établir à 168,2 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 210,6 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. Cette diminution est essentiellement attribuable à une charge de perte de valeur sans effet de trésorerie de 70,3 millions de dollars comptabilisée au cours de l'exercice précédent relativement à l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») des moteurs hors-bord. La diminution a été partiellement contrebalancée par une hausse des coûts de vente et de marketing et des frais généraux et administratifs à l'égard des investissements continus dans les produits.

BAIIA normalisé¹

Le BAIIA normalisé¹ a augmenté de 30,4 millions de dollars, ou 17,5 %, pour atteindre 204,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 173,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation de la marge brute.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets ont diminué de 2,3 millions de dollars, ou 14,3 %, pour s'établir à 13,8 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 16,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des charges d'intérêts sur la facilité à terme en raison de la diminution du montant nominal restant dû découlant du remboursement d'un montant de 92,0 millions de dollars américains.

Taux de change

Les principaux taux de change moyens ayant servi à convertir les revenus et les charges libellés en devises, sans tenir compte de l'incidence des programmes de couverture de la Société, s'établissaient comme suit pour les trimestres terminés les 31 janvier 2017 et 2016 :

	31 janvier 2017	31 janvier 2016
Dollar américain	1,3324 \$ CA/\$ US	1,3730 \$ CA/\$ US
Euro	1,4213 \$ CA/euro	1,4854 \$ CA/euro

Lorsque l'on compare le bénéfice d'exploitation et le bénéfice avant impôt du trimestre terminé le 31 janvier 2017 à ceux de la période correspondante terminée le 31 janvier 2016, l'incidence des fluctuations des taux de change s'établit comme suit :

	(Gain) perte de change Trimestre
(en millions de dollars canadiens)	
Revenus	48,1 \$
Coût des ventes	(23,9)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la marge brute	24,2
Charges d'exploitation	1,2
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation	25,4
Dette à long terme	(102,7)
Frais financiers nets	(0,2)
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice avant impôt	(77,5) \$

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Impôt sur le résultat

La charge d'impôt a augmenté de 32,0 millions de dollars pour atteindre 42,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 10,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. Cette augmentation est principalement attribuable à l'avantage fiscal lié à la charge de perte de valeur comptabilisée au cours du trimestre terminé le 31 janvier 2016. La charge d'impôt calculée en pourcentage du bénéfice avant impôt s'est établie à 23,8 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à une charge d'impôt calculée en pourcentage de la perte avant impôt de 57,7 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la répartition défavorable des bénéfices et des pertes comptables entre les différentes juridictions fiscales, ainsi qu'au traitement fiscal et comptable (du gain) de la perte de change relativement à la facilité à terme.

Bénéfice net (perte nette)

Le bénéfice net a augmenté de 165,1 millions de dollars pour atteindre 136,4 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2017, comparativement à une perte nette de 28,7 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2016. Cette augmentation découle essentiellement de la hausse du bénéfice d'exploitation et de l'incidence favorable de la fluctuation des taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains, partiellement contrebalancées par une hausse de la charge d'impôt.

Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2016.

Revenus

Les revenus ont augmenté de 342,3 millions de dollars, ou 8,9 %, pour se chiffrer à 4 171,5 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 3 829,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation des revenus découle principalement d'une hausse des ventes en gros de produits toutes saisons et de produits saisonniers, ainsi que d'une fluctuation favorable de 12 millions de dollars des taux de change, essentiellement en raison de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 ont augmenté de 4 % par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2016.

Les tendances importantes par catégorie s'établissaient comme suit :

Produits toutes saisons

Les revenus tirés des produits toutes saisons ont augmenté de 198,5 millions de dollars, ou 13,8 %, pour se chiffrer à 1 637,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 1 439,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse des ventes en gros de véhicules côte à côte et de VTT et à la composition favorable des ventes de véhicules côte à côte et de véhicules Spyder. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse des ventes en gros de véhicules Spyder et d'une fluctuation défavorable de 3 millions de dollars des taux de change.

Les ventes au détail de produits toutes saisons en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 10 à 20 pour cent, par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2016.

Produits saisonniers

Les revenus tirés des produits saisonniers ont augmenté de 106,6 millions de dollars, ou 7,8 %, pour se chiffrer à 1 473,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 1 367,3 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation est surtout attribuable à une hausse du volume et une composition favorable des ventes de motomarines, ainsi qu'à une fluctuation favorable de 7 millions de dollars des taux de change.

Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 1 à 10 pour cent par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2016.



Systemes de propulsion

Les revenus tirés des systèmes de propulsion ont augmenté de 21,3 millions de dollars, ou 5,4 %, pour se chiffrer à 416,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 395,4 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à une hausse du volume des ventes de moteurs de motocyclettes, à une composition favorable des ventes de moteurs hors-bord, ainsi qu'à une fluctuation favorable de 5 millions de dollars des taux de change.

Les ventes au détail de moteurs hors-bord en Amérique du Nord ont diminué d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 1 à 10 pour cent, par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2016.

PAV

Les revenus tirés des PAV ont augmenté de 15,9 millions de dollars, ou 2,5 %, pour se chiffrer à 643,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 627,3 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation découle essentiellement de la hausse du volume des ventes de PAV pour les véhicules côte à côte par suite de l'introduction des véhicules Can-Am Defender et Maverick X3 et de la fluctuation favorable des taux de change de 3 millions de dollars, partiellement contrebalancées par la baisse du volume de ventes de PAV liés aux motoneiges en raison des faibles conditions d'enneigement en Amérique du Nord.

Les tendances importantes par territoire s'établissaient comme suit :

États-Unis

Les revenus enregistrés aux États-Unis ont augmenté de 181,2 millions de dollars, ou 9,3 %, pour se chiffrer à 2 119,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 1 938,6 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse du volume et à une composition favorable des ventes de véhicules côte à côte et de motomarines ainsi qu'à une incidence favorable de 15 millions de dollars des taux de change. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse des ventes en gros de véhicules Spyder. Les États-Unis représentaient respectivement 50,8 % et 50,6 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

Canada

Les revenus enregistrés au Canada ont augmenté de 36,8 millions de dollars, ou 5,3 %, pour se chiffrer à 736,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 700,1 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse du volume et une composition favorable des ventes de véhicules côte à côte. Le Canada représentait respectivement 17,7 % et 18,3 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

International

Les revenus enregistrés à l'International ont augmenté de 124,3 millions de dollars, ou 10,4 %, pour se chiffrer à 1 314,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 1 190,5 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse du volume et à une composition favorable des ventes de véhicules côte à côte et de motomarines, ainsi qu'à une hausse des ventes en gros de VTT. Cette augmentation a été partiellement compensée par l'incidence défavorable des taux de change de 3 millions de dollars. L'International représentait respectivement 31,5 % et 31,1 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016.



Marge brute

La marge brute a augmenté de 94,7 millions de dollars, ou 10,4 %, pour se chiffrer à 1 008,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 914,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2016. Cette augmentation de la marge brute comprend une fluctuation défavorable des taux de change de 24 millions de dollars. Le pourcentage de marge brute a augmenté de 30 points de base pour atteindre 24,2 %, comparativement à 23,9 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. L'augmentation du pourcentage de la marge brute est principalement attribuable à une composition favorable des ventes de véhicules côte à côte, de véhicules Spyder et de motomarines et à une augmentation générale des prix, partiellement contrebalancées par l'augmentation des coûts des programmes de vente et une fluctuation défavorable des taux de change.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont augmenté de 53,7 millions de dollars, ou 8,3 %, pour s'établir à 702,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 648,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des coûts de vente et de marketing, des frais de recherche et de développement et des frais généraux et administratifs à l'égard des investissements continus dans les produits. La charge particulière comptabilisée au cours de l'exercice à la suite du jugement défavorable décrit ci-dessous a été compensée par une charge de perte de valeur sans effet de trésorerie de 70,3 millions de dollars comptabilisée au cours de l'exercice précédent relativement à l'UGT des moteurs hors-bord.

La Société est impliquée dans plusieurs actions en justice face à l'un de ses concurrents, en vertu desquelles chacune des parties réclame à l'autre des dommages-intérêts relativement à la violation présumée de certains de ses brevets. Le 1^{er} juin 2016, un verdict a été rendu contre la Société relativement à l'une de ces actions en justice, et la Société s'est vu imposer des dommages-intérêts compensatoires de 15,5 millions de dollars américains (19,5 millions de dollars). Le 13 juin 2016, le juge des instances a officialisé le verdict rendu le 1^{er} juin 2016 et il a accordé au plaignant des dommages-intérêts additionnels. Par la suite, le juge des instances a également institué une redevance payable sur les ventes futures de tout véhicule visé par cette violation de brevet. La direction est d'avis que le verdict et les décisions subséquentes sont non fondés et qu'ils ne sont soutenus ni par la loi ni par des preuves, et elle a appelé de ceux-ci le 23 août 2016.

Des jugements ont également été rendus dans le cadre de deux autres actions en justice impliquant les mêmes parties durant l'exercice terminé le 31 janvier 2017, chacune des parties poursuivant l'autre relativement à la violation présumée de certains brevets au Canada. Ces deux actions en justice ont été rejetées et chaque partie a appelé de cette décision. Pour le trimestre et l'exercice terminé le 31 janvier 2017, la Société a comptabilisé à titre de charges le total des dommages-intérêts et des coûts connexes de 7,8 millions de dollars et de 70,7 millions de dollars respectivement, relativement à ces actions en justice.



BAlIA normalisé¹

Le BAlIA normalisé¹ a augmenté de 42,7 millions de dollars, ou 9,3 %, pour atteindre 502,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 460,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. Cette augmentation est principalement attribuable à l'augmentation de la marge brute, partiellement contrebalancée par l'augmentation des charges d'exploitation.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets ont augmenté de 2,1 million de dollars, ou 3,6 %, pour s'établir à 61,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 59,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. Cette augmentation est principalement attribuable à l'amortissement accéléré de 1,7 million de dollars des coûts de transaction sur la dette à long terme découlant du remboursement d'un montant de 92,0 millions de dollars américains sur le montant nominal restant dû sur la facilité à terme, à la hausse des charges d'intérêts sur les facilités de crédit renouvelables en raison de l'utilisation accrue de ces dernières ainsi qu'à une perte de 1,0 million de dollars dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités relativement au programme de rachat d'actions automatique adopté au cours de périodes de restrictions. L'augmentation a été compensée en partie par la baisse des charges d'intérêts sur la facilité à terme en raison de la diminution du montant nominal restant dû.

Taux de change

Les principaux taux de change moyens ayant servi à convertir les revenus et les charges libellés en devises, sans tenir compte de l'incidence des programmes de couverture de la Société, s'établissaient comme suit pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016 :

	31 janvier 2017		31 janvier 2016	
Dollar américain	1,3176	\$ CA/\$ US	1,2962	\$ CA/\$ US
Euro	1,4556	\$ CA/euro	1,4298	\$ CA/euro

Les principaux taux de change de clôture ayant servi à convertir les actifs et les passifs libellés en devises s'établissaient comme suit :

	31 janvier 2017		31 janvier 2016	
Dollar américain	1,3030	\$ CA/\$ US	1,4080	\$ CA/\$ US
Euro	1,4063	\$ CA/euro	1,5251	\$ CA/euro

Lorsque l'on compare le bénéfice d'exploitation et le bénéfice avant impôt de l'exercice terminé le 31 janvier 2017 à ceux de la période correspondante terminée le 31 janvier 2016, l'incidence des fluctuations des taux de change s'établit comme suit :

	(Gain) perte de change
(en millions de dollars canadiens)	Exercice
Revenus	(12,0) \$
Coût des ventes	35,8
Incidence des fluctuations des taux de change sur la marge brute	23,8
Charges d'exploitation	(1,1)
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation	22,7
Dette à long terme	(187,8)
Frais financiers nets	0,7
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice avant impôt	(164,4) \$

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Impôt sur le résultat

La charge d'impôt a augmenté de 21,3 millions de dollars pour atteindre 70,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 48,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. L'augmentation est essentiellement attribuable à la hausse du bénéfice d'exploitation ainsi qu'à la répartition défavorable des bénéfices et des pertes comptables entre les différentes juridictions fiscales. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 21,4 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 48,6 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. La diminution est surtout attribuable au fait que la charge d'impôt a été calculée sur un bénéfice avant impôt plus élevé, principalement en raison du traitement fiscal et comptable (du gain) de la perte de change relativement à la facilité à terme. La diminution est partiellement contrebalancée par la répartition défavorable des bénéfices et des pertes comptables entre les différentes juridictions fiscales.

Bénéfice net

Le bénéfice net a augmenté de 205,4 millions de dollars pour atteindre 257,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 51,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. Cette augmentation découle essentiellement de l'incidence favorable de la fluctuation du taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains et de la hausse du bénéfice d'exploitation, partiellement contrebalancées par l'augmentation de la charge d'impôt.

Évaluation du rendement de la Société par rapport aux objectifs fixés pour l'exercice 2017

Le 18 mars 2016, la Société a publié ses objectifs pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2017. Le 9 décembre 2016, ces objectifs ont été révisés afin d'ajuster les revenus, le taux d'imposition effectif normalisé¹, le bénéfice net normalisé¹ et le bénéfice dilué par action normalisé¹. Le tableau suivant présente une comparaison du rendement déclaré de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 par rapport à ses objectifs publiés et révisés pour cet exercice :

	Cible pour l'exercice 2017 (par rapport à l'exercice 2016)			
	Données publiées le 18 mars 2016	Selon la révision du 9 décembre 2016	Résultats de l'exercice 2017 (par rapport à l'exercice 2016)	
Revenus	Hausse de 4 % à 8 %	Hausse de 5 % à 9 %	Hausse de 9 %	Conforme à la cible
BAIIA normalisé ¹	Hausse de 7 % à 10 %	Hausse de 7 % à 10 %	Hausse de 9 %	Conforme à la cible
Taux d'imposition effectif normalisé ¹	27 % à 28 %	28,5 % à 29 %	28,6 %	Conforme à la cible
Bénéfice net normalisé ¹	Stable à augmentation de 7 %	Hausse de 5 % à 11 %	Hausse de 11 %	Conforme à la cible
Bénéfice normalisé par action – dilué ¹	1,75 \$ à 1,85 \$	1,86 \$ à 1,96 \$	1,96 \$	Conforme à la cible
Dépenses d'investissement	190 millions de dollars à 205 millions de dollars	190 millions de dollars à 205 millions de dollars	187 millions de dollars	Légèrement inférieur à la cible

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Sommaire des résultats consolidés trimestriels

	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2017	31 octobre 2016	31 juillet 2016	30 avril 2016	31 janvier 2016	31 octobre 2015	31 juillet 2015	30 avril 2015
(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)	Exercice 2017	Exercice 2017	Exercice 2017	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2016	Exercice 2016	Exercice 2016
Revenus par catégorie								
Produits toutes saisons	527,3 \$	383,9 \$	326,3 \$	400,2 \$	482,6 \$	260,1 \$	298,4 \$	398,1 \$
Produits saisonniers	489,5	417,1	280,5	286,8	356,7	476,0	263,4	271,2
Systèmes de propulsion	111,5	94,2	99,9	111,1	99,0	98,5	95,4	102,5
PAV	177,0	185,0	149,4	131,8	170,5	175,6	154,9	126,3
Revenus totaux	1 305,3	1 080,2	856,1	929,9	1 108,8	1 010,2	812,1	898,1
Marge brute	335,6	307,2	172,0	194,1	285,9	246,0	169,4	212,9
<i>En pourcentage des revenus</i>	25,7 %	28,4 %	20,1 %	20,9 %	25,8 %	24,4 %	20,9 %	23,7 %
Bénéfice net (perte nette)	136,4	78,7	(68,8)	110,7	(28,7)	65,5	(68,3)	83,1
BAIIA normalisé¹	204,3	196,9	44,4	57,1	173,9	141,5	53,1	91,5
Bénéfice net normalisé¹	111,8	104,4	1,0	4,8	86,8	72,8	4,0	37,2
Bénéfice (perte) de base par action	1,22	0,70	(0,61)	0,96	(0,25)	0,56	(0,58)	0,70
Bénéfice (perte) dilué(e) par action	1,22	0,70	(0,61)	0,96	(0,25)	0,56	(0,58)	0,70
Bénéfice de base normalisé par action¹	1,00	0,93	0,01	0,04	0,75	0,62	0,03	0,31
Bénéfice dilué par action normalisé¹	1,00 \$	0,93 \$	0,01 \$	0,04 \$	0,75 \$	0,62 \$	0,03 \$	0,31 \$

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Tableau de rapprochement des résultats consolidés trimestriels

	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2017	31 octobre 2016	31 juillet 2016	30 avril 2016	31 janvier 2016	31 octobre 2015	31 juillet 2015	30 avril 2015
(en millions de dollars canadiens)	Exercice 2017	Exercice 2017	Exercice 2017	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2016	Exercice 2016	Exercice 2016
Bénéfice net								
(perte nette)	136,4 \$	78,7 \$	(68,8) \$	110,7 \$	(28,7) \$	65,5 \$	(68,3) \$	83,1 \$
Éléments normalisés								
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	(25,3)	24,5	38,0	(119,2)	77,4	2,8	71,6	(46,0)
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ¹	(0,3)	(0,4)	0,1	(0,5)	(2,0)	5,6	0,4	0,6
Charge de perte de valeur ²	—	—	—	—	70,3	—	—	—
Perte découlant d'un litige ³	7,8	0,3	43,1	19,5	—	—	—	—
Gain sur cession d'immobilisations corporelles	—	—	—	—	(6,4)	—	—	—
Gains au titre des services passés liés aux régimes de retraite	(6,3)	—	—	—	—	—	—	—
Autres éléments	—	1,1	1,6	—	(1,1)	—	—	—
Ajustement au titre de l'impôt	(0,5)	0,2	(13,0)	(5,7)	(22,7)	(1,1)	0,3	(0,5)
Bénéfice net normalisé⁴	111,8	104,4	1,0	4,8	86,8	72,8	4,0	37,2
Charge (économie) d'impôt normalisée ⁴	43,0	43,7	(3,2)	5,6	33,2	22,5	3,7	13,4
Frais financiers ajustés	13,8	14,8	15,6	15,8	16,9	15,3	15,8	14,6
Produits financiers ajustés	—	—	(0,8)	(0,7)	0,3	(1,1)	(0,8)	(0,8)
Amortissement	35,7	34,0	31,8	31,6	36,7	32,0	30,4	27,1
BAIIA normalisé⁴	204,3 \$	196,9 \$	44,4 \$	57,1 \$	173,9 \$	141,5 \$	53,1 \$	91,5 \$

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 de l'exercice 2016, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur de 70,3 millions de dollars relativement à son UGT des moteurs hors-bord.
3. Pour l'exercice 2017, la Société a comptabilisé une charge de 70,7 millions de dollars au titre de litiges concernant des violations de brevets avec l'un de ses concurrents (se reporter à la rubrique « Charges d'exploitation » sous la rubrique « Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 »).
4. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Situation de trésorerie et sources de financement

Situation de trésorerie

Les principales sources de trésorerie de la Société sont les soldes existants en espèces, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et les emprunts disponibles en vertu des facilités de crédit renouvelables et de la facilité à terme.

La Société utilise principalement la trésorerie pour financer ses activités, ses besoins en matière de fonds de roulement et ses dépenses en immobilisations relatives au développement de produits et aux infrastructures. La variation des besoins en matière de fonds de roulement découle principalement du caractère saisonnier du calendrier de production et des expéditions de produits de la Société.

Le tableau suivant résume les flux de trésorerie nets par activité pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

(en millions de dollars canadiens)	Exercices terminés les	
	31 janvier 2017	31 janvier 2016
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	505,9 \$	360,1 \$
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(184,5)	(199,0)
Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement	(270,9)	(150,2)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	13,1	(7,9)
Augmentation nette de la trésorerie	63,6	3,0
Trésorerie au début de la période	235,0	232,0
Trésorerie à la fin de la période	298,6 \$	235,0 \$

Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation ont totalisé 505,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 360,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. L'augmentation de 145,8 millions de dollars des flux de trésorerie nets est principalement attribuable aux variations favorables du fonds de roulement. Les variations favorables du fonds de roulement s'expliquent principalement par les fournisseurs et charges à payer découlant d'une hausse du niveau de production, et par les provisions liées au jugement défavorable décrit à la rubrique « Charges d'exploitation » sous la rubrique « Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017 ». Les variations favorables du fonds de roulement ont été partiellement contrebalancées par l'augmentation des créances clients et autres débiteurs, qui découle principalement d'une hausse des ventes de motoneiges qui ne sont pas financées par des fournisseurs de services financiers externes.

Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement ont totalisé 184,5 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 199,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. Cette diminution de 14,5 millions de dollars est essentiellement attribuable à la hausse des investissements liés à la nouvelle usine de fabrication située à Juárez, au Mexique, au cours de l'exercice précédent.

Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement ont totalisé 270,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2017, comparativement à 150,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2016. Cette augmentation de 120,7 millions de dollars est principalement attribuable au remboursement partiel de la facilité à terme de 119,7 millions de dollars et aux frais de renégociation connexes, partiellement contrebalancés par la diminution de la contrepartie versée dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.



Obligations contractuelles

Le tableau suivant résume les obligations contractuelles importantes de la Société au 31 janvier 2017, y compris ses engagements liés à des contrats de location.

(en millions de dollars canadiens)	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans	Montant total
Engagements					
Contrats de location simple	29,6 \$	47,4 \$	40,7 \$	76,1 \$	193,8 \$
Obligations financières					
Fournisseurs et charges à payer	718,5	—	—	—	718,5
Dette à long terme (y compris les intérêts)	61,0	108,5	94,6	928,2	1 192,3
Instruments financiers dérivés	7,8	—	—	2,2	10,0
Autres passifs financiers (y compris les intérêts)	86,9	3,4	0,1	23,1	113,5
	874,2	111,9	94,7	953,5	2 034,3
Total des obligations	903,8 \$	159,3 \$	135,4 \$	1 029,6 \$	2 228,1 \$

La Société conclut des ententes d'achat avec des fournisseurs relativement à des matériaux utilisés dans la production. Ces ententes sont généralement conclues avant le début de la production et peuvent établir une quantité fixe ou variable de matériaux qui seront achetés. En raison de l'incertitude en ce qui a trait à la quantité et au prix des matériaux pouvant être achetés, la Société ne peut déterminer avec exactitude ses engagements relatifs à ces ententes d'achat.

La direction est d'avis que les activités d'exploitation et le financement disponible de la Société lui procureront des sources de liquidités suffisantes pour répondre à ses besoins à court et à long terme.

Sources de financement

Facilités de crédit renouvelables

Le 30 juin 2016, la Société a modifié et mis à jour ses facilités de crédit renouvelables de 350,0 millions de dollars afin d'augmenter de 75,0 millions de dollars le montant pouvant être prélevé sur celles-ci, soit un montant total de 425,0 millions de dollars, de reporter leur échéance de mai 2018 à juin 2021 et de diminuer les coûts d'emprunt de 0,25 %. La Société a engagé des frais de transaction de 2,6 millions de dollars. Les facilités de crédit renouvelables peuvent servir à financer les besoins du fonds de roulement et les dépenses d'investissement de la Société ou être employées à d'autres fins générales.

Au 31 janvier 2017, la Société n'avait prélevé aucun montant sur les facilités de crédit renouvelables.

Les taux d'intérêt applicables varient en fonction d'un ratio de levier financier défini dans les facilités de crédit renouvelables comme étant le ratio de la dette nette sur les flux de trésorerie consolidés de la filiale de la Société, Bombardier Produits Récréatifs inc. (le « ratio de levier financier »). Après la modification, les taux d'intérêt applicables s'établissent comme suit :

- i) le montant en dollars américains
 - a) au taux LIBOR majoré de 1,75 % à 3,50 % par année, ou
 - b) au taux de base américain majoré de 0,75 % à 2,50 % par année, ou
 - c) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 0,75 % à 2,50 % par année;
- ii) le montant en dollars canadiens
 - a) au taux des acceptations bancaires majoré de 1,75 % à 3,50 % par année, ou
 - b) au taux préférentiel du Canada majoré de 0,75 % à 2,50 % par année;
- iii) le montant en euros au taux EURIBOR majoré de 1,75 % à 3,50 % par année.



De plus, la Société paie des commissions d'engagement de 0,30 % à 0,45 % par année sur le montant non prélevé des facilités de crédit renouvelables.

Au 31 janvier 2017, les coûts d'emprunt en vertu des facilités de crédit renouvelables s'établissent comme suit :

- i) le montant en dollars américains
 - a) au taux LIBOR majoré de 2,25 % par année, ou
 - b) au taux de base américain majoré de 1,25 % par année, ou
 - c) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 1,25 % par année;
- ii) le montant en dollars canadiens
 - a) au taux des acceptations bancaires majoré de 2,25 % par année, ou
 - b) au taux préférentiel du Canada majoré de 1,25 % par année;
- iii) le montant en euros au taux EURIBOR majoré de 2,25 % par année.

Au 31 janvier 2017, les commissions d'engagement sur le montant non prélevé des facilités de crédit renouvelables s'établissaient à 0,35 % par année.

Afin d'avoir pleinement accès à ses facilités de crédit renouvelables, la Société doit maintenir, dans certaines circonstances, un ratio minimal de couverture des charges fixes. De plus, le total des emprunts disponibles est assujéti, en vertu des facilités de crédit renouvelables, à un calcul de la capacité d'emprunt correspondant à la somme de 75 % de la valeur comptable des créances clients et autres débiteurs et de 50 % de la valeur comptable des stocks.

Au 31 janvier 2017, la Société avait émis des lettres de crédit pour un montant de 2,2 millions de dollars en vertu des facilités de crédit renouvelables (3,3 millions de dollars au 31 janvier 2016). De plus, des lettres de crédit d'un montant de 4,1 millions de dollars étaient en cours en vertu d'autres conventions au 31 janvier 2017 (4,2 millions de dollars au 31 janvier 2016).

Facilité à terme

Le 30 juin 2016, la Société a modifié et mis à jour sa facilité à terme. Cette modification et cette mise à jour lui permettent de disposer d'une facilité à terme prorogée de 700,0 millions de dollars américains venant à échéance en juin 2023 qui est assortie d'une option en vertu de laquelle la Société peut, sous réserve de certaines conditions, augmenter de 250,0 millions de dollars américains le montant pouvant être emprunté. La Société a engagé des coûts de transaction de 18,4 millions de dollars.

Au 31 janvier 2017, les coûts d'emprunt en vertu de la facilité à terme s'établissaient comme suit :

- i) au taux LIBOR majoré de 3,00 % par année, le taux LIBOR minimal étant de 0,75 %, ou
- ii) au taux de base américain majoré de 2,00 %, ou
- iii) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 2,00 %.

Conformément à la facilité à terme, les coûts d'emprunt au taux de base américain ou au taux préférentiel des États-Unis ne peuvent être inférieurs aux coûts d'emprunt au taux LIBOR.

La Société est tenue de rembourser chaque année au moins 1 % du montant minimal initial en deux versements égaux en juillet et en janvier. Par conséquent, la Société a remboursé un montant de 3,5 millions de dollars américains au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2017. En outre, dans l'éventualité où Bombardier Produits Récréatifs inc. affichait une situation de trésorerie excédentaire à la fin de l'exercice et un ratio de levier financier supérieur à un certain seuil, la Société pourrait être tenue de rembourser une partie de la facilité à terme. Au 31 janvier 2017, la Société n'était pas tenue de rembourser une partie de la facilité à terme en vertu de cette exigence. La convention de facilité à terme comporte les déclarations et garanties habituelles, mais ne prévoit aucune clause restrictive.



Emprunts à terme autrichiens

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2017, la Société a conclu une convention d'emprunt à terme assortie de taux d'intérêt favorables en vertu d'un programme du gouvernement autrichien. Ce programme soutient les projets de recherche et développement en fonction des charges engagées par la Société en Autriche. L'emprunt à terme, dont le montant nominal s'élève à 7,3 millions d'euros (10,2 millions de dollars), porte intérêt au taux de 1,65 % jusqu'au 30 juin 2022, puis au taux de 1,90 % du 1^{er} juillet 2022 à la date d'échéance, soit le 31 décembre 2028.

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2017, la Société a reçu un montant de 0,2 million de dollars relativement à un emprunt à terme consenti au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2016.

Au 31 janvier 2017, le montant restant dû par la Société en vertu de ses emprunts à terme autrichiens s'élevait à 24,8 millions d'euros. Ces emprunts portent intérêt à des taux allant de 0,75 % à 2,19 % et viennent à échéance entre décembre 2017 et décembre 2028.

Passif au titre des contrats de location-financement

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2017, la Société a comptabilisé un montant de 0,2 million de dollars en équipement lié à des contrats de location-financement relativement à l'impartition de la majeure partie de ses activités nord-américaines de distribution des pièces, accessoires et vêtements.

Au 31 janvier 2017, les obligations contractuelles à l'égard des actifs acquis en vertu de contrats de location-financement s'élevaient à 16,6 millions de dollars et devront être réglées au cours d'une période se terminant en décembre 2030.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

En mars 2016, la Société a annoncé le renouvellement de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 3 396 074 de ses actions à droit de vote subalterne en circulation. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2017, la Société a racheté les 3 396 074 actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie totale de 72,9 millions de dollars.

Situation financière consolidée

Le tableau ci-après présente les principaux écarts observés dans les états consolidés de la situation financière de la Société entre le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016, ainsi que l'incidence de la fluctuation des taux de change sur ces écarts, l'écart net connexe (qui ne tient pas compte de l'incidence de la fluctuation des taux de change sur ces écarts) et les explications de l'écart net.

(en millions de dollars canadiens)	31 janvier 2017	31 janvier 2016	Écart	Incidence des taux de change	Écart net	Explications de l'écart net
Créances clients et autres débiteurs	326,7 \$	308,4 \$	18,3 \$	18,5 \$	36,8 \$	S'explique principalement par une hausse des ventes de motoneiges qui ne sont pas financées par des fournisseurs de services financiers externes au quatrième trimestre de l'exercice 2017.
Stocks	689,8	685,9	3,9	48,5	52,4	S'explique principalement par l'augmentation des stocks de VTT et de motomarines afin d'assurer une meilleure disponibilité des produits.
Immobilisations corporelles	673,2	636,6	36,6	19,4	56,0	S'explique principalement par les investissements liés aux nouveaux produits.
Fournisseurs et charges à payer	718,5	650,3	68,2	43,4	111,6	S'explique principalement une augmentation du niveau de production.
Dette à long terme, y compris la tranche courante	923,7	1 146,6	(222,9)	84,9	(138,0)	S'explique principalement par le remboursement de 92,0 millions de dollars américains sur la facilité à terme.
Passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel	194,1	224,1	(30,0)	9,4	(20,6)	S'explique principalement par l'augmentation de la juste valeur des actifs des régimes au Canada et la modification des critères d'admissibilité aux avantages non contributifs en matière d'assurance-vie dans le cadre des autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi.

Avantages postérieurs à l'emploi

La Société est le promoteur de régimes de retraite à cotisations définies couvrant la majorité de ses employés et de régimes de retraite non contributifs à prestations définies qui procurent des prestations de retraite et d'autres avantages postérieurs à l'emploi à certains de ses employés, principalement au Canada et en Autriche.

Au Canada, les régimes de retraite à prestations définies de la Société offrent surtout des prestations de retraite aux employés membres de la direction et des prestations d'assurance-vie et de soins de santé à des employés membres de la direction et certains autres employés admissibles. De plus, la Société a conservé l'obligation au titre des prestations définies relativement à certains employés actifs et d'anciens employés canadiens pour des services rendus avant 2005. Au cours de l'exercice 2017, la Société a modifié les critères d'admissibilité aux avantages non contributifs en matière d'assurance-vie dans le cadre des autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi. La Société a comptabilisé un gain de 7,1 millions de dollars dans le bénéfice d'exploitation au titre de cette transaction. Au cours de la même période, la Société a amélioré la formule de calcul du revenu du régime de retraite à prestations définies pour ses employés non dirigeants. La Société a comptabilisé une perte de 0,8 million de dollars dans le bénéfice d'exploitation au titre de cette transaction.

En Autriche, les régimes de retraite à prestations définies de la Société se résument à un régime d'indemnité de retraite à prestation forfaitaire et à un régime à prestations définies.

Le tableau suivant présente le sommaire de la valeur comptable des passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel des deux derniers exercices et le taux d'actualisation employé pour établir cette valeur comptable :

(en millions de dollars canadiens)	31 janvier 2017			31 janvier 2016		
	Canada	l'étranger	Total	Canada	l'étranger	Total
Passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel	83,1 \$	111,0 \$	194,1 \$	108,3 \$	115,8 \$	224,1 \$
Taux d'actualisation	4,05 %	1,86 %		4,10 %	2,23 %	
Hausse de la rémunération	3,00 %	3,00 %		3,00 %	3,00 %	

Le passif de la Société lié aux obligations au titre des prestations définies dépend dans une large mesure des taux d'actualisation actuels et futurs en vigueur, des hausses futures de la rémunération et de la longévité des participants. Une augmentation ou une diminution de ces facteurs pourrait se traduire par une hausse ou une baisse importante des passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel et des cotisations en trésorerie futures. Le tableau qui suit présente l'incidence des modifications raisonnablement possibles des hypothèses relatives aux passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel au 31 janvier 2017, en supposant que toutes les autres hypothèses demeurent constantes :

Augmentation (diminution) des passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel	
Taux d'actualisation	
Incidence d'une augmentation de 1,0 %	(61,1) \$
Incidence d'une diminution de 1,0 %	76,8
Taux de croissance prévu de la rémunération	
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	8,0
Incidence d'une diminution de 0,5 %	(7,5)
Longévité des participants	
Incidence d'un prolongement de 1 an	7,7
Incidence d'une diminution de 1 an	(8,3)

L'analyse de sensibilité présentée ci-dessus n'est pas forcément représentative de la variation possible des passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel, puisqu'il est peu probable que la modification d'une hypothèse n'ait pas d'incidence sur d'autres hypothèses, certaines d'entre elles pouvant être liées.



Conformément aux exigences en matière de financement minimal en vertu de la réglementation actuelle, la Société prévoit verser un montant de 13,2 millions de dollars pour l'ensemble des régimes de retraite à prestations définies pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2018.

La charge de retraite engagée par la Société au titre de ses régimes de retraite à prestations définies et à cotisations définies s'est respectivement établie à 36,7 millions de dollars et à 46,6 millions de dollars pour les exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016. De ces montants, 19,6 % et 20,0 % se rapportent au coût des services rendus au cours de l'exercice en vertu des régimes à prestations définies.

Arrangements hors bilan

Arrangements financiers conclus avec les concessionnaires et les distributeurs

La Société, la plupart de ses concessionnaires indépendants et certains de ses distributeurs indépendants sont parties à des ententes conclues avec des fournisseurs de services financiers externes. Ces ententes leur procurent le financement nécessaire à l'achat des produits de la Société et améliorent le fonds de roulement de la Société en permettant le recouvrement plus rapide des créances auprès des concessionnaires et des distributeurs. Environ les trois quarts des ventes de la Société sont effectuées aux termes de telles ententes. Les différentes parties susmentionnées ont conclu des ententes avec TCF Inventory Finance Inc. et Financement commercial TCF Canada Inc. (collectivement, « TCF »), qui leur octroient des facilités de financement en Amérique du Nord et en Amérique latine, et avec Wells Fargo Bank International, Wells Fargo International Finance LLC and Wells Fargo International Finance (New Zealand) Limited (collectivement, « Wells Fargo »), qui leur accordent des facilités de financement en Europe, en Australie et en Nouvelle-Zélande. L'entente conclue entre la Société et TCF expirera le 31 janvier 2020. Dans le cas des contrats conclus avec Wells Fargo, la période d'engagement ne peut se poursuivre après le 23 mars 2018.

Le montant du financement accordé aux concessionnaires et aux distributeurs indépendants de la Société a totalisé respectivement 955,3 millions de dollars et 3 063,6 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2017, comparativement à 773,6 millions de dollars et à 2 761,8 millions de dollars, respectivement, pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2016. Le solde exigible du financement obtenu par les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société auprès des sociétés de financement externes se chiffrait respectivement à 1 605,0 millions de dollars et à 1 480,9 millions de dollars au 31 janvier 2017 et au 31 janvier 2016.

La répartition du solde exigible par pays et par devise locale entre les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société avec les sociétés de financement externes s'établit comme suit aux dates indiquées :

(en millions)	Devise	31 janvier 2017	31 janvier 2016
Solde exigible	CAD	1 605 \$	1 481 \$
États-Unis	USD	867	744
Canada	CAD	378	329
Europe	Euro	37	37
Australie et Nouvelle-Zélande	AUD	45	46
Amérique latine	USD	1	1

Les coûts engagés par la Société dans le cadre des ententes de financement des concessionnaires et des distributeurs ont totalisé 5,0 millions de dollars et 29,6 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2017, respectivement, comparativement à 3,9 millions de dollars et à 26,3 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2016, respectivement.



En vertu des ententes de financement des concessionnaires et des distributeurs, la Société pourrait, dans l'éventualité d'une défaillance du concessionnaire ou du distributeur, être tenue d'acheter des sociétés de financement des produits neufs inutilisés à un prix équivalant au total du solde exigible du concessionnaire ou du distributeur par les sociétés de financement. En Amérique du Nord, l'obligation est limitée au montant le plus élevé entre 25,0 millions de dollars américains (32,6 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu de l'entente de financement, tandis qu'en Europe, l'obligation est limitée au montant le plus élevé entre 10,0 millions de dollars américains (13,0 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu des ententes de financement. En Australie et en Nouvelle-Zélande, l'obligation de reprendre possession de produits neufs inutilisés est limitée au montant le plus élevé entre 5,0 millions de dollars australiens (4,9 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu des ententes de financement.

Le solde maximal du financement soumis à l'obligation d'achat par la Société de produits neufs et inutilisés était de 152 millions de dollars au 31 janvier 2017 (134 millions de dollars en Amérique du Nord, 13 millions de dollars en Europe et 5 millions de dollars en Australie et en Nouvelle-Zélande) et de 143 millions de dollars au 31 janvier 2016 (124 millions de dollars en Amérique du Nord, 14 millions de dollars en Europe et 5 millions de dollars en Australie et en Nouvelle-Zélande).

La Société n'a pas subi de pertes importantes par suite de la reprise de possession de produits neufs inutilisés par les sociétés de financement au cours des trimestres et des exercices terminés les 31 janvier 2017 et 2016.

Conventions de financement offertes à des particuliers

La Société a des relations contractuelles avec des sociétés de financement externes afin de faciliter l'octroi de crédit aux particuliers pour l'achat de ses produits en Amérique du Nord. Ces conventions permettent à la Société d'offrir, aux termes de certains programmes de vente, un taux d'intérêt privilégié aux particuliers pour une période définie. Au Canada, la Société a de telles conventions avec Services de financement TD et la Fédération des caisses Desjardins du Québec. Aux États-Unis, la Société a de telles conventions avec Sheffield Financial, Citi Retail Services, Roadrunner Financial et Capital One. Les obligations financières de la Société aux termes de ces contrats se rapportent principalement aux engagements qu'elle prend dans le cadre de certains programmes de vente.

Transactions entre parties liées

Transactions avec les principaux dirigeants

Les principaux dirigeants de la Société, c'est-à-dire les employés ayant l'autorité et assumant la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de la Société, sont considérés comme des parties liées à la Société. Les principaux dirigeants de la Société sont les administrateurs et les hauts dirigeants énumérés dans la notice annuelle de la Société datée du 23 mars 2017 que l'on peut consulter sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

La Société a engagé les charges suivantes au titre des avantages des principaux dirigeants :

(en millions de dollars canadiens)	Exercices terminés les	
	31 janvier 2017	31 janvier 2016
Rémunération courante	9,9 \$	7,8 \$
Avantages postérieurs à l'emploi	1,3	1,3
Indemnités de fin de contrat de travail	0,6	0,6
Charge au titre de la rémunération à base d'actions	3,3	3,3
Total	15,1 \$	13,0 \$



Transactions avec Bombardier Inc., société liée au groupe Beaudier

En vertu de la convention d'achat conclue en 2003 relativement à l'acquisition du secteur des produits récréatifs de Bombardier Inc., la Société s'est engagée à rembourser à Bombardier Inc. un montant au titre de l'impôt sur le résultat représentant 22,2 millions de dollars et 22,6 millions de dollars au 31 janvier 2017 et au 31 janvier 2016, respectivement. Les versements commenceront lorsque Bombardier Inc. commencera à verser des paiements relatifs à l'impôt sur le résultat au Canada et/ou aux États-Unis. La Société ne s'attend pas à faire de paiements à Bombardier Inc. dans le cadre de cette obligation au cours de l'exercice se terminant le 31 janvier 2018.

Instruments financiers

Les instruments financiers de la Société se répartissent en actifs financiers et en passifs financiers et sont évalués à la clôture de chaque période à leur juste valeur ou au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif, selon le classement établi conformément aux IFRS. Par leur nature, les actifs financiers sont exposés au risque de crédit, tandis que les passifs financiers sont exposés au risque de liquidité. En outre, les instruments financiers et les transactions de la Société pourraient être libellés en devises, ce qui donnerait lieu à un risque de change qui pourrait être atténué au moyen d'instruments financiers dérivés. Dans une moindre mesure, la Société est exposée au risque d'intérêt lié à ses facilités de crédit renouvelables, à sa facilité à terme et à ses emprunts à terme autrichiens.

Risque de change

Les éléments présentés dans les états consolidés du résultat, les états consolidés de la situation financière et les tableaux consolidés des flux de trésorerie et figurant dans les états financiers consolidés de la Société, qui sont libellés en dollars canadiens, sont fortement exposés aux fluctuations des taux de change, essentiellement les taux de conversion du dollar américain et de l'euro en dollars canadiens.

Les entrées et les sorties de trésorerie de la Société se font principalement en dollars canadiens, en dollars américains et en euros. À l'aide de ses opérations commerciales, la Société tient généralement à compenser les entrées et les sorties de trésorerie libellées en dollars américains et en euros.

Dans le cas des devises que la Société ne parvient pas à compenser au moyen de ses opérations commerciales récurrentes, essentiellement pour le dollar australien, la couronne suédoise et la couronne norvégienne, la Société a recours à des contrats de change, conformément à sa politique de couverture. En vertu de cette politique, la Société couvre jusqu'à 50 % de l'exposition prévue aux revenus dans ces devises au cours de la période budgétaire annuelle et augmente constamment la couverture jusqu'à ce que cette dernière atteigne 80 % six mois avant le moment où l'exposition se matérialise. La direction examine périodiquement la position de couverture pertinente et peut la couvrir à sa discrétion à l'intérieur des paramètres autorisés définis dans la politique de couverture, jusqu'à concurrence du pourcentage maximal prévu. Les contrats sont comptabilisés selon le modèle de couverture des flux de trésorerie qui tient compte des ventes prévues qui seront très probablement effectuées dans les devises concernées, et les gains ou les pertes sur les instruments dérivés en question ne sont comptabilisés dans le résultat net que lorsque les ventes prévues se réalisent.

Enfin, pour réduire l'exposition découlant de la réévaluation à la clôture de la période des fournisseurs et charges à payer libellés en dollars américains, la Société a recours à des contrats de change possédant les mêmes dates de début et échéances. Ces contrats sont comptabilisés dans le résultat à la clôture de chaque période de façon à limiter les gains ou les pertes découlant de la réévaluation, au taux de fin de période, de ces passifs libellés en devises.

Bien que l'application de la stratégie de couverture de la Société protège, dans une certaine mesure, le bénéfice d'exploitation de la Société contre d'importantes fluctuations des taux de change, il n'en reste pas moins que le bénéfice net est très exposé aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain du fait de la dette à long terme libellée dans cette devise. Toutefois, le bénéfice net normalisé¹ de la Société ne tient pas compte du gain (de la perte) de change sur la dette à long terme.

¹. Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS ».



Risque de liquidité

La Société pourrait avoir de la difficulté à respecter les obligations liées à ses passifs financiers. Afin de gérer adéquatement son risque de liquidité, la Société surveille continuellement ses besoins en flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, tout en tenant compte du caractère saisonnier des besoins de son fonds de roulement, de même que de la répartition de ses revenus et de ses charges. La Société estime que les flux de trésorerie dégagés par ses activités d'exploitation, ajoutés à ses fonds en banque et aux fonds dont elle peut disposer aux termes de ses facilités de crédit, lui assurent une souplesse financière suffisante et réduisent son risque de liquidité.

Risque de crédit

La Société pourrait être exposée, dans le cours normal de ses activités, à l'incapacité potentielle de ses concessionnaires, de ses distributeurs et de ses autres partenaires commerciaux à respecter leurs obligations contractuelles à l'égard des actifs financiers et des montants garantis en vertu des ententes de financement conclues par les concessionnaires et les distributeurs avec TCF et Wells Fargo.

La Société estime que le risque de crédit associé à ses créances clients et à ses responsabilités limitées en vertu des ententes de financement conclues par les concessionnaires et les distributeurs avec TCF et Wells Fargo ne représente pas une importante concentration de risque et de perte en raison du grand nombre de concessionnaires, de distributeurs et d'autres partenaires commerciaux et de leur répartition dans de nombreuses régions. De plus, la Société atténue ce risque en exerçant ses activités par l'intermédiaire de ses propres canaux de distribution et en assurant le suivi de la solvabilité des concessionnaires et des distributeurs établis dans diverses régions.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt surtout sur le LIBOR, en fonction duquel est calculé l'intérêt sur sa facilité à terme. La Société ne couvre pas son exposition aux fluctuations. Par conséquent, une hausse des taux d'intérêt pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société.

Estimations comptables critiques

Estimations et jugements importants

La préparation des états financiers consolidés conformément aux méthodes comptables de la Société exige de la direction qu'elle formule des jugements et des estimations qui peuvent avoir une incidence sur les montants des actifs et des passifs présentés, ainsi que sur les montants connexes relatifs aux revenus et aux charges, aux autres éléments du bénéfice global et aux informations fournies.

Les meilleures estimations de la Société sont fondées sur les renseignements, les données et les faits connus à la date à laquelle elles sont formulées. La direction s'appuie sur son expérience et sur certains renseignements, sur la conjoncture économique et les tendances en général, ainsi que sur des hypothèses concernant les résultats futurs probables pour formuler les estimations. Ces estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réexaminées périodiquement, et les incidences de toute variation sont comptabilisées immédiatement. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations, et ces différences pourraient être considérables.

Le budget d'exploitation annuel de la Société et les révisions du budget qu'elle réalise durant l'exercice (collectivement, le « Budget »), de même que le plan stratégique de la Société, comprennent des données fondamentales qui sont utilisées comme base pour établir certaines estimations importantes nécessaires à la préparation des états financiers consolidés. Chaque année, la direction prépare son budget d'exploitation et son plan stratégique annuels selon un processus en fonction duquel un budget détaillé sur un an et un plan stratégique sur trois ans sont établis par chaque entité, puis consolidés.



Les flux de trésorerie et la rentabilité compris dans le Budget sont fondés sur les commandes actuelles et futures prévues, la conjoncture générale des marchés, les structures de coûts actuelles, les variations de coûts prévues et les ententes actuelles avec des tiers. La direction utilise des données du budget d'exploitation annuel et des projections ou des hypothèses additionnelles pour calculer les résultats prévus en ce qui a trait au plan stratégique et aux périodes ultérieures.

Le Budget et le plan stratégique sont approuvés par la direction et le conseil d'administration. La direction assure ensuite le suivi du rendement par rapport au Budget. Des écarts importants entre le rendement réel et le rendement prévu constituent un indicateur clé du besoin d'évaluer si certaines des estimations utilisées pour la préparation de l'information financière devraient être révisées.

La direction doit s'appuyer sur des estimations aux fins de l'application des méthodes comptables de la Société, et elle est d'avis que les estimations les plus importantes sont les suivantes :

Estimation de la valeur nette de réalisation des stocks

La valeur nette de réalisation des matériaux et des travaux en cours est déterminée d'après la comparaison des éléments et de la valeur des stocks avec les besoins en matière de production, les caractéristiques actuelles et futures des produits, les coûts de production prévus devant être engagés et la rentabilité prévue des produits finis. La valeur nette de réalisation des produits finis ainsi que des pièces et accessoires est déterminée d'après la comparaison des éléments et de la valeur des stocks avec les prix de vente prévus, les programmes de vente et les caractéristiques des nouveaux produits.

Estimation de la durée d'utilité de l'outillage

La durée d'utilité de l'outillage est estimée par gamme de produits d'après leur durée de vie prévue et la durée de vie prévue du produit auquel ils se rapportent.

Estimation de la dépréciation des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles

La direction évalue la valeur d'utilité des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles principalement en ce qui a trait aux groupes des UGT, à l'aide d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie; l'évaluation est effectuée par gamme de produits lors de l'établissement du budget et du plan stratégique annuels. Des marques de commerce et un goodwill ont été comptabilisés relativement à l'acquisition du secteur des produits récréatifs de Bombardier Inc. par la Société en 2003. Au 31 janvier 2017, la totalité de la valeur comptable de 136,0 millions de dollars des marques de commerce et un montant de 114,7 millions de dollars de la valeur comptable de 115,9 millions de dollars du goodwill étaient liés à cette transaction.

i) Tests de dépréciation des marques de commerce

Aux fins des tests de dépréciation, les marques de commerce Ski-Doo^{MD}, Sea-Doo^{MD} et Evinrude^{MD} sont affectées à leur UGT respective. La valeur comptable de 136,0 millions de dollars des marques de commerce se composait de montants de 63,5 millions de dollars, de 59,1 millions de dollars et de 13,4 millions de dollars, respectivement, au titre des marques Ski-Doo, Sea-Doo et Evinrude.

Valeur recouvrable

La Société établit séparément la valeur recouvrable de ces marques de commerce selon un calcul fondé sur leur valeur d'utilité, laquelle repose sur les flux de trésorerie projetés de la Société tirés du budget pour un exercice et du plan stratégique sur trois exercices, tout en incluant une valeur finale calculée en actualisant les données de l'exercice final à perpétuité. Ces données servent de fondement aux principales hypothèses servant au calcul de la valeur d'utilité et incluent les volumes de vente, les prix de vente, les coûts de production, les coûts de distribution et les charges d'exploitation ainsi que les taux d'actualisation, et elles constituent les meilleures informations disponibles à la date des tests de dépréciation. Les flux de trésorerie futurs estimatifs sont ensuite actualisés. La Société procède à une analyse de sensibilité des flux de trésorerie et du taux de croissance afin de confirmer que les marques de commerce n'ont pas subi de dépréciation.



ii) Tests de dépréciation du goodwill

Aux fins des tests de dépréciation, le goodwill de 114,7 millions de dollars inscrit en 2003 a été affecté au groupe des UGT représentant l'ensemble des gammes de produits de la Société.

Valeur recouvrable

La valeur recouvrable du groupe des UGT est établie selon un calcul fondé sur la valeur d'utilité, laquelle repose sur les flux de trésorerie projetés de la Société tirés du budget pour un exercice et du plan stratégique sur trois exercices, tout en incluant une valeur finale calculée en actualisant les données de l'exercice final à perpétuité. Ces données servent de fondement aux principales hypothèses servant au calcul de la valeur d'utilité et incluent les volumes de vente, les prix de vente, les coûts de production, les coûts de distribution et les charges d'exploitation ainsi que les taux d'actualisation, et elles constituent les meilleures informations disponibles à la date des tests de dépréciation. Les flux de trésorerie futurs estimatifs sont ensuite actualisés. La Société procède à une analyse de sensibilité des flux de trésorerie et du taux de croissance afin de confirmer que le goodwill n'a pas subi de dépréciation.

Estimation de la recouvrabilité des actifs d'impôt différé

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés uniquement si la direction juge probable qu'ils seront réalisés selon le budget annuel, le plan stratégique et des projections additionnelles permettant de calculer les résultats prévus pour des périodes ultérieures.

Estimation des provisions au titre des garanties liées aux produits, des passifs liés aux produits, des programmes de vente et de la restructuration

Le coût de la garantie est établi pour chaque produit et comptabilisé au moment de la vente en fonction de la meilleure estimation faite par la direction d'après les taux et les tendances historiques au titre des coûts. Les provisions relatives aux garanties sont ajustées lorsque la Société détecte un problème important et récurrent relatif à des produits vendus ou lorsqu'elle constate des écarts en matière de coûts et de tendances par suite de l'analyse des réclamations au titre des garanties.

La provision au titre des passifs liés aux produits à la fin de la période est calculée en fonction de la meilleure estimation de la direction en ce qui a trait aux montants nécessaires au règlement des réclamations existantes. De plus, la provision au titre des passifs liés aux produits à la fin de la période de présentation de l'information financière comprend les réclamations engagées, mais non présentées, d'après les coûts historiques moyens.

La provision liée au programme de vente est estimée selon les caractéristiques actuelles du programme, les données historiques et les ventes au détail prévues pour chaque gamme de produits.

La provision au titre de la restructuration est initialement estimée en fonction des coûts estimés du plan de restructuration, selon les caractéristiques du plan approuvé par la direction. La provision au titre de la restructuration fait l'objet d'un examen à la fin de chaque période, de manière à tenir compte de toutes nouvelles informations concernant la réalisation du plan. Au besoin, la provision est ajustée.

Estimation des taux d'actualisation utilisés pour évaluer les charges et le passif au titre des régimes à prestations définies

Afin de déterminer les taux d'actualisation utilisés pour calculer les charges et le passif au titre des régimes à prestations définies, la direction consulte des cabinets d'actuaire externes pour qu'ils lui fournissent des taux d'actualisation utilisés couramment et applicables, qui sont fondés sur le rendement de placements à revenu fixe dans des sociétés de première qualité ayant des flux de trésorerie qui correspondent au versement prévu des prestations pour chaque régime à prestations définies. La direction se fonde sur ses connaissances et sur sa compréhension des facteurs économiques généraux pour tirer une conclusion sur l'exactitude des taux d'actualisation utilisés.



Jugements importants posés lors de l'application des méthodes comptables de la Société

La direction doit poser certains jugements lors de l'application des méthodes comptables de la Société, particulièrement en ce qui a trait aux éléments suivants :

Dépréciation des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles

La Société opère selon un niveau élevé d'intégration et d'interdépendance aux fins de ses activités de conception, de développement, de fabrication et de distribution. Les entrées de trésorerie générées par chaque gamme de produits nécessitent le recours à divers actifs de la Société, ce qui limite les tests de dépréciation à effectuer pour un seul actif. Par conséquent, la direction effectue les tests de dépréciation en regroupant les UGT.

Monnaie fonctionnelle

La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale, mais ses activités de conception, de développement, de fabrication et de distribution font l'objet d'un niveau élevé d'intégration, et la direction doit exercer un jugement important pour déterminer la monnaie fonctionnelle de chaque entité à l'aide des facteurs énoncés dans IAS 21, *Effets des variations des cours des monnaies étrangères*. La direction a mis en œuvre une méthode comptable en vertu de laquelle la monnaie fonctionnelle de chaque entité est réputée être sa monnaie locale, à moins que l'évaluation des critères utilisés aux fins de l'évaluation de la monnaie fonctionnelle énoncés dans IAS 21 détermine qu'une autre monnaie constitue la monnaie fonctionnelle. Les critères énoncés dans IAS 21 qui sont applicables à chaque entité font l'objet d'un examen annuel, en fonction des transactions avec des tiers uniquement.

Modifications comptables futures

En mai 2014, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*. Cette norme a pour objectif de fournir un modèle unique complet pour les entités qui sera utilisé pour comptabiliser les produits tirés de contrats conclus avec des clients. La date d'entrée en vigueur d'IFRS 15 pour la Société est le 1^{er} février 2018. D'après l'analyse préliminaire de la Société, l'incidence la plus significative serait la comptabilisation de toutes les promotions des ventes au moment de la vente, plutôt qu'à la date la plus tardive entre la date où les revenus sont comptabilisés ou celle où le programme de ventes est annoncé, comme le prévoit IAS 18, *Produits des activités ordinaires*. La Société n'a pas encore déterminé l'incidence monétaire de ce changement éventuel. Elle continue d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme, et fera d'autres mises à jour au cours de l'exercice se terminant le 31 janvier 2018.

En juillet 2014, l'IASB a publié la version finale d'IFRS 9, *Instruments financiers*, qui établit de nouvelles exigences de classement, de nouvelles exigences d'évaluation et un nouveau modèle de comptabilité de couverture. La version finale de la norme remplace les versions antérieures d'IFRS 9 et conclut le projet de l'IASB visant à remplacer IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. La date d'entrée en vigueur d'IFRS 9 pour la Société est le 1^{er} février 2018. Dans le cadre de son analyse préliminaire, la Société n'a pas relevé d'incidence importante sur ses états financiers consolidés en ce qui a trait au classement, à l'évaluation et à la comptabilité de couverture.

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16, *Contrats de location*, qui établit les principes de comptabilisation, d'évaluation, de présentation et d'information à fournir relativement aux contrats de location tant pour les bailleurs que pour les preneurs. IFRS 16 présente un modèle unique de comptabilisation par le preneur et exige de ce dernier qu'il comptabilise les actifs et les passifs pour tous les contrats de location, excepté ceux dont la durée est de 12 mois ou moins ou pour lesquels l'actif sous-jacent a une faible valeur. La date d'entrée en vigueur d'IFRS 16 pour la Société est le 1^{er} février 2019. D'après l'analyse préliminaire de la Société, l'incidence la plus significative sera la comptabilisation de la valeur actuelle des paiements futurs liés aux contrats de location à titre d'actifs et de passifs liés aux contrats de location dans l'état de la situation financière, et ce, pour la plupart des contrats de location de la Société considérés comme des contrats de location simple en vertu d'IAS 17, *Contrats de location*. La Société fera d'autres mises à jour au fur et à mesure qu'elle avancera dans son évaluation.



En janvier 2016, l'IASB a publié des modifications à IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie*, qui exigent que les sociétés fournissent des informations permettant aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les variations des passifs issus des activités de financement. La date d'entrée en vigueur de ces modifications pour la Société est le 1^{er} février 2017. La Société a terminé l'évaluation de ces modifications, qui ne devraient pas avoir d'incidence importante sur ses états financiers consolidés.

L'IASB a publié d'autres normes ou modifications aux normes existantes qui ne devraient pas avoir d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Contrôles et procédures

Contrôles et procédures de communication de l'information

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conçu ou ont fait concevoir sous leur supervision des contrôles et procédures de communication de l'information (tels qu'ils sont définis aux termes du Règlement 52-109) afin de fournir une assurance raisonnable que :

- l'information importante relative à la Société leur a été communiquée;
- l'information qui doit être présentée dans les documents que la Société dépose est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par les lois sur les valeurs mobilières.

Une évaluation de la conception et de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société a été effectuée sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. À la lumière de cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces au 31 janvier 2017.

Rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont également conçu, ou ont fait concevoir sous leur supervision, le contrôle interne à l'égard de l'information financière (tel qu'il est défini aux termes du Règlement 52-109) afin de fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Une évaluation de la conception et de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société a été effectuée sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. En s'appuyant sur cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société était efficace au 31 janvier 2017. Dans le cadre de cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont utilisé les critères établis par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission (« COSO ») dans l'Internal Control-Integrated Framework de 2013 (communément appelé le « cadre de 2013 »).

Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2017, aucun changement apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société n'a eu d'incidence importante ou n'est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de celle-ci.



Politique de dividendes

Depuis la conclusion de son premier appel public à l'épargne en mai 2013, la Société n'a jusqu'à présent déclaré ou versé aucun dividende sur ses actions. La décision de verser des dividendes sur les actions de la Société appartient exclusivement au conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration ») et est tributaire, entre autres, des résultats d'exploitation, des surplus et des besoins de trésorerie courants et prévus, ainsi que de la situation financière, des restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans les ententes de financement (y compris les restrictions prévues par la convention de crédit à terme, la convention de crédit renouvelable ou d'autres conventions importantes), du contrôle de la solvabilité que le droit commercial impose à la Société et d'autres facteurs que le conseil d'administration pourrait juger pertinents.

Facteurs de risque

Les risques et incertitudes décrits dans le présent rapport de gestion sont ceux qui paraissent importants à la Société à l'heure actuelle, mais ce ne sont pas les seuls auxquels elle fait face. Si les risques suivants, ou d'autres risques et incertitudes que la Société ignore ou juge sans importance pour le moment, se matérialisent ou gagnent en importance, les activités, l'orientation, les perspectives, la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société pourraient être gravement affectés, ce qui pourrait avoir un effet très préjudiciable sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Les conditions économiques qui ont une incidence sur les dépenses à la consommation pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Les activités de la Société sont de nature cyclique et les consommateurs peuvent consacrer leur revenu discrétionnaire et leur temps libre à divers produits et activités récréatifs qui concurrencent ceux de la Société. Les résultats d'exploitation de la Société sont sensibles aux changements touchant la conjoncture économique, principalement en Amérique du Nord et en Europe, qui ont une incidence sur les dépenses des consommateurs, particulièrement les dépenses discrétionnaires. Un changement dans les facteurs économiques ayant une incidence sur le revenu disponible des consommateurs, comme les niveaux de revenu personnel, la disponibilité du crédit à la consommation, le taux de chômage, la confiance des consommateurs, la conjoncture économique, des changements dans le marché immobilier, les marchés financiers, les taux d'imposition, les taux d'épargne, les taux d'intérêt, les taux de change, le coût du carburant et de l'énergie ou les tarifs, de même que les effets des catastrophes naturelles, des actes de terrorisme et d'autres événements semblables pourraient réduire les dépenses de consommation de façon générale ou les dépenses discrétionnaires, en particulier. Ces réductions pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Des changements dans la conjoncture économique pourraient aussi entraîner la détérioration du marché du crédit ou l'accroissement de sa volatilité, ce qui risquerait de nuire aux consommateurs qui ont recours au crédit pour financer leur achat de produits de la Société auprès de concessionnaires, et d'avoir des effets négatifs sur la disponibilité d'accords de financement des stocks pour les concessionnaires et les distributeurs. Si le financement n'était pas offert aux consommateurs, aux concessionnaires ou aux distributeurs à des conditions acceptables, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir de graves contrecoups.



Le fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société ou l'augmentation des restrictions sur l'accès ou l'utilisation de ces produits à certains endroits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La demande pour les produits de la Société dépend en partie de leur degré d'acceptation sociale. Si le public s'inquiétait de l'incidence environnementale ou de la sécurité des produits de la Société, leur acceptation sociale pourrait diminuer. Certaines circonstances indépendantes de la volonté de la Société, comme une action sociale visant à réduire l'utilisation de combustibles fossiles, pourraient également nuire à la perception qu'ont les consommateurs de ses produits. Toute baisse de l'acceptation sociale des produits de la Société pourrait réduire leurs ventes et entraîner la modification des lois, règles et règlements de sorte que soit interdit l'accès de ces produits à certains endroits, comme des sentiers et des lacs, ou que soit restreinte leur utilisation ou la façon dont ils sont utilisés dans certaines régions ou à certains moments. En outre, bien que la Société ait mis en œuvre diverses initiatives visant à réduire ces risques, notamment par l'amélioration de l'empreinte environnementale et de la sécurité de ses produits, rien ne garantit que la perception des clients de la Société ne changera pas. L'attitude des consommateurs envers les produits de la Société et les activités dans le cadre desquelles ils sont utilisés touchent également la demande. L'incapacité de la Société à maintenir l'acceptation sociale de ses produits pourrait réduire sa capacité à conserver ses clients existants et à en attirer de nouveaux, ce qui pourrait avoir un effet très préjudiciable sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La fluctuation des taux de change risque de faire baisser le chiffre d'affaires et les résultats nets déclarés.

La Société déclare ses résultats financiers en dollars canadiens. Or, la majorité de ses ventes sont réalisées et la majorité de ses charges d'exploitation sont engagées en monnaies autres que le dollar canadien, notamment le dollar australien, le réal brésilien, l'euro, le peso mexicain, la couronne norvégienne, la couronne suédoise et le dollar américain. Si les devises en lesquelles sont réalisées les ventes se dépréciaient par rapport au dollar canadien, les revenus de la Société libellés en devises étrangères diminueraient lors de leur conversion en dollars canadiens aux fins de présentation financière. En outre, la dépréciation des monnaies étrangères pourrait entraîner une augmentation des prix locaux, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la demande locale et une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. À l'inverse, si les devises en lesquelles les charges d'exploitation sont engagées s'appréciaient par rapport au dollar canadien, les charges d'exploitation de la Société augmenteraient lors de leur conversion en dollars canadiens aux fins de présentation financière. Même si ces risques sont parfois naturellement couverts du fait que les ventes et les charges d'exploitation de la Société sont libellées dans la même devise, les fluctuations des taux de change pourraient créer un écart entre les ventes de la Société et ses charges d'exploitation libellées dans une devise donnée, ce qui risquerait de nuire grandement aux activités, aux résultats d'exploitation et à la situation financière de la Société. Les fluctuations des taux de change pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur la position concurrentielle relative des produits de la Société sur les marchés où ils sont confrontés à la concurrence de fabricants qui sont moins touchés que la Société par de telles fluctuations.

De plus, la dette de la Société découlant de la convention de crédit à terme est libellée en dollars américains. Par conséquent, tout renforcement du dollar américain par rapport au dollar canadien ou toute réévaluation de la convention de crédit à terme en dollars canadiens à la fin de chaque période reportée peut entraîner d'importantes fluctuations du résultat net, ce qui pourrait nuire considérablement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

Même si la Société gère activement son exposition aux fluctuations des taux de change et conclut de temps à autre des contrats de couverture, ces contrats couvrent des opérations libellées en devises et tout changement dans la juste valeur des contrats pourrait être contrebalancé par un changement dans la valeur sous-jacente des opérations couvertes. De plus, la Société n'a pas conclu de contrat de couverture de change pour toutes les devises dans lesquelles elle fait affaire. Par conséquent, rien ne garantit que la



méthode qu'utilise la Société pour gérer son exposition aux fluctuations des taux de change sera efficace à l'avenir ni que la Société sera en mesure de conclure des contrats de couverture de change jugés nécessaires à des conditions satisfaisantes.

La Société est significativement endettée et s'attend à le demeurer. Rien ne garantit qu'elle pourra rembourser ses dettes lorsqu'elles viendront à échéance.

La Société est significativement endettée et s'attend à le demeurer, notamment en raison des frais fixes substantiels que lui impose la facilité à terme et les facilités de crédit renouvelables. De plus, des difficultés économiques ou d'autres facteurs touchant la Société pourraient l'amener à s'endetter encore davantage. Le niveau d'endettement de la Société pourrait à l'occasion, entre autres, restreindre sa capacité de réunir de nouveaux financements, la forcer à affecter une part substantielle des flux de trésorerie provenant de son exploitation au remboursement de sa dette ou de ses frais fixes (ce qui réduirait d'autant les fonds disponibles à d'autres fins), la rendre plus vulnérable à un ralentissement économique ou atténuer la planification et la réactivité de la Société à l'égard de l'évolution de la conjoncture et du marché et, du même coup, de son caractère concurrentiel et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La capacité de la Société de s'acquitter de ses obligations de paiement sur sa dette dépendra, entre autres, du rendement de son exploitation futur et de sa capacité de refinancer sa dette, au besoin. De plus, comme la Société est appelée à souscrire des emprunts portant intérêt à des taux variables et principalement libellés en dollars américains, toute hausse des taux d'intérêt ou toute appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien risque d'augmenter d'autant ses charges d'intérêts. Chacun de ces facteurs est, dans une large mesure, lui-même dépendant de facteurs d'ordre notamment économique, financier, concurrentiel, réglementaire et opérationnel qui, pour une bonne part, échappent à la volonté de la Société. L'incapacité de la Société à tirer de ses activités suffisamment de liquidités pour assurer le service de sa dette et l'acquittement de ses autres obligations financières pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La Société utilise l'argent généré par ses activités d'exploitation pour financer son entreprise et mettre en œuvre sa stratégie de croissance et pourrait avoir besoin de plus de capital que celui auquel elle a accès.

La Société se sert des flux de trésorerie nets générés par ses activités d'exploitation comme principale source de liquidités. Pour financer ses activités et mettre en œuvre sa stratégie de croissance, la Société devra continuer de générer suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, notamment pour payer les membres du personnel, investir davantage dans ses infrastructures et ses installations et investir dans la recherche et le développement. Si les activités d'exploitation de la Société ne produisent pas suffisamment de flux de trésorerie pour assurer son financement ou si elle ne peut se financer à l'aide de ses facilités de crédit, la Société pourrait être obligée de réunir du capital supplémentaire, au moyen de financements par emprunt ou par actions, pour financer ses activités ou mettre en œuvre sa stratégie de croissance. Les conditions des marchés du crédit (comme la disponibilité des financements et la fluctuation des taux d'intérêt) pourraient nuire à la capacité de la Société d'obtenir ce financement ou de l'obtenir à des conditions intéressantes. Les financements par emprunt que la Société pourrait réaliser risquent d'être dispendieux et de lui imposer des restrictions qui limitent ses activités et ses initiatives stratégiques, notamment des limites sur sa capacité à contracter des charges ou des dettes supplémentaires, à verser des dividendes, à racheter ses actions, à faire des placements et à réaliser une fusion, un regroupement ou une vente d'actifs. Les financements par actions pourraient avoir un effet dilutif pour les actionnaires de la Société, et le prix auquel de nouveaux investisseurs seraient disposés à souscrire des titres de participation pourrait être inférieur au cours des actions à droit de vote subalterne de la Société. Si de nouvelles sources de financement sont nécessaires, mais ne sont pas attrayantes, suffisantes ou accessibles, la Société pourrait devoir modifier son plan d'affaires ou sa stratégie de croissance en fonction du financement disponible, le cas échéant, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.



Des conditions météorologiques défavorables pourraient réduire la demande et avoir un effet défavorable sur la vente et la production de certains des produits de la Société.

Les conditions météorologiques défavorables ont une incidence négative sur les ventes des produits de la Société. Des conditions météorologiques défavorables dans une région donnée pourraient gravement peser sur les ventes des produits de la Société dans cette région. Plus particulièrement, le manque de neige au cours de l'hiver pourrait grandement nuire aux ventes de motoneiges, alors qu'une forte quantité de pluie avant et pendant le printemps et l'été pourrait grandement faire du tort aux ventes de véhicules tout-terrain, de roadsters, de motomarines et de systèmes de propulsion marins. Si les conditions météorologiques défavorables étaient amplifiées, notamment par le changement du climat mondial, les ventes de la Société pourraient en souffrir davantage qu'auparavant. Rien ne garantit que des conditions météorologiques défavorables n'aient pas d'incidence sur les ventes des produits de la Société, incidence qui risquerait d'avoir un effet préjudiciable sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Les résultats d'exploitation de la Société fluctuent d'un trimestre à l'autre et d'un exercice à l'autre étant donné qu'ils sont influencés, entre autres, par la nature saisonnière des activités de la Société.

Les résultats d'exploitation de la Société fluctuent significativement d'un trimestre à l'autre et d'un exercice à l'autre. En général, les ventes au détail des produits de la Société sont les plus élevées pendant leur saison d'utilisation et au cours de la période précédant immédiatement cette saison. Par exemple, les ventes au détail de motoneiges seront plus élevées en automne et en hiver, tandis que les ventes au détail de motomarines seront plus élevées au printemps et en été. En règle générale, les revenus du premier semestre ont été inférieurs à ceux du second. Toutefois, la composition des produits vendus peut parfois varier grandement lorsque la demande, le lancement de nouveaux produits et modèles et le calendrier de production pour certains types de produits évoluent au cours d'une saison donnée ou dans une région donnée. En outre, les concessionnaires et les distributeurs de la Société peuvent modifier les commandes, le calendrier de livraison ou les produits commandés. La Société peut également prendre la décision stratégique de livrer et de facturer des produits à certaines dates afin de réduire les coûts ou d'améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. Par conséquent, les résultats d'exploitation de la Société sont susceptibles de fluctuer de façon significative d'une période à l'autre, de sorte que les résultats passés ne doivent pas être considérés comme représentatifs des résultats à venir. En outre, la Société doit supporter des charges supplémentaires considérables au cours des périodes précédant le lancement de nouveaux produits, ce qui pourrait faire fluctuer de façon importante ses résultats d'exploitation d'une période à l'autre. Les marges bénéficiaires brutes annuelles et trimestrielles de la Société sont également sensibles à un certain nombre de facteurs, dont plusieurs sont indépendants de sa volonté, y compris les changements dans la composition des ventes, dans les tendances dans les ventes d'une région et les fluctuations des taux de change. La Société s'attend à ce que ces facteurs continuent d'être présents. Ce caractère saisonnier des revenus, des charges et des marges, de même que d'autres facteurs qui ne dépendent pas de la volonté de la Société, y compris la conjoncture économique, les changements dans les préférences des consommateurs, les conditions météorologiques, les tarifs, les changements dans le coût ou la disponibilité des matières premières ou de la main-d'œuvre, les habitudes en matière de dépenses discrétionnaires et les fluctuations des taux de change, peuvent avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société est assujettie à des lois, règles et règlements qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; ces lois, règles et règlements pourraient obliger la Société à payer des amendes ou des pénalités ou faire augmenter le coût de ses immobilisations ou de ses charges d'exploitation.

La Société est assujettie, au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays, à des lois, règles et règlements fédéraux, provinciaux, étatiques, locaux et municipaux qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit. Ces règlements, lois et règles pourraient obliger à payer des amendes ou des pénalités ou faire augmenter le coût de ses immobilisations ou de



ses charges d'exploitation, ce qui, dans tous ces cas, aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Les produits de la Société sont également assujettis à des lois, règles et règlements portant sur leur sécurité. L'omission ou l'obligation de la Société de s'y conformer ou de se conformer à de nouvelles exigences pourrait l'obliger à engager des charges supplémentaires pour modifier les produits ou nuire à sa réputation, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. On exige ou on envisage d'exiger dans certains territoires l'obtention d'un permis pour pouvoir utiliser les produits de la Société. Même si cette obligation d'obtenir un permis ne devrait pas être indûment restrictive, elle pourrait dissuader des acheteurs éventuels et réduire ainsi les ventes de la Société. Les produits de la Société sont également assujettis à des lois, règles et règlements qui imposent des restrictions en matière d'environnement, d'émission de bruit, de zonage et de permis, qui sont susceptibles d'être modifiés et qui limitent les endroits où les produits de la Société peuvent être vendus ou utilisés ou qui restreignent leur utilisation à certains moments ou dans certaines conditions.

Les changements climatiques retiennent de plus en plus l'attention dans le monde entier. Le consensus apparent entre les scientifiques et les autorités législatives en ce qui concerne l'incidence des niveaux croissants de gaz à effet de serre, y compris le dioxyde de carbone, sur les changements climatiques a mené à l'adoption d'importantes mesures, sur le plan législatif et réglementaire, visant à restreindre les émissions de gaz à effet de serre. La réglementation des gaz à effet de serre pourrait obliger la Société à acheter des quotas d'émission de gaz à effet de serre pour compenser ses propres émissions ou entraîner une augmentation générale du coût des matières premières ou des charges d'exploitation, ce qui, dans chacun de ces cas, pourrait réduire la concurrence à l'échelle mondiale ou par ailleurs avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De nombreux fournisseurs de la Société se trouvent dans une situation semblable. En outre, la Société pourrait faire l'objet d'une réglementation resserrée ou subir davantage de pression de la part des consommateurs pour concevoir des produits qui génèrent moins d'émissions. Cela pourrait obliger la Société à faire plus de dépenses en recherche, en développement et en mise en œuvre et lui faire courir le risque que ses concurrents réagissent à cette pression d'une façon qui leur confère un avantage concurrentiel. Bien qu'il semble probable que les émissions soient davantage réglementées à l'avenir, il est trop tôt pour prédire si cette réglementation accrue aura en fin de compte une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. La Société est également assujettie à des lois, règles et règlements sur l'environnement aux termes desquels, entre autres choses, les propriétaires ou les occupants actuels ou anciens de terrains peuvent être tenus responsables de la contamination de ces terrains et, par conséquent, être tenus de payer les frais d'enquête à ce sujet ainsi que les frais engagés pour retirer et surveiller les substances dangereuses découvertes sur les terrains. Étant donné la nature des activités de fabrication de la Société et le fait que certaines de ses installations sont en exploitation depuis de nombreuses années, la Société et les anciens propriétaires ou occupants de ses terrains ont pu produire et disposer des substances qui sont ou pourraient être considérées comme étant dangereuses. La Société a connaissance de certaines obligations environnementales actuelles relativement à certains de ses terrains, et il est possible que, à l'avenir, d'autres obligations environnementales découlent de la production ou de la disposition passée ou future de substances dangereuses. La Société a déjà engagé des frais et contracté des obligations considérables relativement au respect de l'environnement et aux questions de restauration, et continue de le faire. La non-conformité avec les lois, règles et règlements sur l'environnement applicables pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La diminution des ventes pourrait nuire à la rentabilité de la Société étant donné l'importance relative de ses frais fixes.

La réduction des ventes et de la production peut entraîner une réduction des marges bénéficiaires brutes de la Société en raison des frais fixes afférents à la propriété et à l'exploitation de ses installations. La rentabilité de la Société dépend en partie de sa capacité à répartir les frais fixes sur un nombre croissant de produits vendus et livrés. Si la Société devait réduire sa cadence de production, ses marges bénéficiaires brutes pourraient en souffrir. Par conséquent, un repli éventuel de la demande ou la nécessité éventuelle de réduire les stocks pourraient nuire à la capacité de la Société d'absorber les frais



fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

L'incapacité des concessionnaires et des distributeurs de la Société d'obtenir un accès convenable à du capital pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Les concessionnaires et les distributeurs de la Société ont besoin de suffisamment de liquidités pour financer leurs activités et acheter les produits de la Société. Ils sont assujettis à de nombreux risques et incertitudes qui pourraient nuire à leur position de liquidité, y compris l'accès continu à des sources de financement convenables au moment voulu et à des conditions raisonnables. Actuellement, la Société a conclu des accords avec de grandes sociétés de financement afin de fournir du financement des stocks à ses concessionnaires et à ses distributeurs et ainsi les aider à acheter ses produits. Ces sources de financement sont importantes pour permettre à la Société de vendre des produits par l'intermédiaire de son réseau de distribution, puisqu'un pourcentage important de son chiffre d'affaires provient de ces accords. La réduction du financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs ou un changement défavorable des conditions de financement pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Par conséquent, cette dernière pourrait devoir trouver d'autres sources de financement, ce qui pourrait notamment l'obliger à financer directement les concessionnaires et les distributeurs et, par conséquent, à réunir des capitaux supplémentaires pour financer les comptes débiteurs connexes.

En cas de défaut de paiement d'un concessionnaire ou d'un distributeur, la Société pourrait être forcée d'acheter, auprès des sociétés de financement offrant des accords de financement des stocks à ses concessionnaires et à ses distributeurs, les produits neufs et inutilisés du concessionnaire contre le solde du capital dû à la société de financement, sous réserve de certains plafonds, comme il est décrit à la rubrique « Arrangements hors bilan ». L'achat forcé des stocks de plusieurs de ses concessionnaires ou de ses distributeurs pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption d'ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Les principales matières premières utilisées dans la fabrication des produits de la Société sont l'aluminium, l'acier, le plastique, les résines, l'acier inoxydable, le cuivre, le caoutchouc et certains métaux du groupe des terres rares. Certains fournisseurs fournissent également à la Société certaines pièces et composants de produits. La Société ne peut affirmer hors de tout doute qu'elle n'éprouvera pas de difficultés d'approvisionnement, comme un retard de livraison, une défectuosité ou une variation des matières premières, des pièces ou des composants. En outre, la Société obtient certaines des matières premières, pièces et composants qu'elle utilise de fournisseurs uniques ou d'un nombre restreint de fournisseurs. Si les ententes d'approvisionnement qu'elle a conclues avec ceux-ci étaient résiliées ou interrompues, notamment en raison du fait que les marchandises fournies ne respectent pas les normes de qualité ou de sécurité de la Société ou encore en raison de la perturbation des activités des fournisseurs due à divers risques internes ou externes, y compris une détérioration de la conjoncture économique générale, la Société pourrait avoir de la difficulté à conclure des ententes d'approvisionnement de remplacement à des conditions satisfaisantes. Toute difficulté d'approvisionnement de la Société risquerait d'avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

En outre, de fortes fluctuations du prix des matières premières, des pièces et des composants que la Société utilise nuisent à sa rentabilité. La Société pourrait être incapable de transférer à ses clients l'augmentation du coût des matières premières, des pièces et des composants. Par conséquent, toute augmentation du coût des matières premières, des pièces et des composants utilisées dans la fabrication des produits de la Société pourrait réduire sa rentabilité et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.



Toutes les gammes de produits de la Société subissent une vive concurrence, et l'incapacité de la Société à livrer une concurrence efficace à certaines entreprises pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

L'industrie des sports motorisés est extrêmement concurrentielle. La concurrence dans cette industrie dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris le prix, la qualité, la fiabilité, le style, les caractéristiques et la garantie des produits. En ce qui a trait aux concessionnaires et aux distributeurs, les facteurs qui ont eu une incidence sur la concurrence comprennent les programmes de soutien des ventes et d'aide à la mise en marché, comme les promotions des ventes au détail, les primes de rendement des concessionnaires et des distributeurs et le financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs. Certains concurrents de la Société sont plus diversifiés qu'elle et disposent de ressources financières et de marketing nettement supérieures aux siennes, ce qui leur permet d'investir davantage dans la propriété intellectuelle, le développement de produits et l'aide à la vente et à la mise en marché. Les prix de la Société doivent aussi être concurrentiels. Cette pression sur les prix pourrait limiter la capacité de la Société de maintenir ou d'augmenter les prix de ses produits par suite de l'augmentation du prix des matières premières ou des composantes ou d'autres coûts et avoir ainsi un effet défavorable sur les marges bénéficiaires de la Société. Si la Société est incapable de concurrencer les nouveaux produits et modèles ou les nouvelles caractéristiques et les prix des produits de ses concurrents, ou encore d'attirer de nouveaux concessionnaires et distributeurs, cela pourrait grandement nuire à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La Société pourrait être incapable de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de croissance.

Le plan stratégique de la Société établi par la direction comprend une croissance interne, qui est en partie axée sur la mise au point de nouveaux produits et de nouvelles caractéristiques des produits, mais pourrait aussi comprendre une croissance par des acquisitions stratégiques, des investissements, des alliances, des coentreprises et des opérations analogues.

Malgré les sommes considérables que la Société investit dans la recherche et le développement ainsi que dans les gammes de produits émergents, rien ne garantit qu'elle sera en mesure de continuer avec succès d'améliorer ses produits existants, de développer de nouveaux produits novateurs et de distinguer ses produits de ceux de ses concurrents grâce à l'innovation et à la conception. L'amélioration des produits et le lancement de nouveaux produits requièrent également d'importantes ressources, notamment au titre de la planification, de la conception, du développement et des essais sur le plan de la technologie, du concept et de la fabrication. La Société pourrait ne pas être en mesure d'améliorer ses produits ou d'en créer de nouveaux en temps opportun. Les nouveaux produits de ses concurrents pourraient être mis en marché avant ses propres produits, être plus efficaces, compter un plus grand nombre de caractéristiques, être moins dispendieux, faire l'objet d'une plus grande acceptation sur le marché ou déclasser les produits de la Société. La Société pourrait par conséquent ne pas être en mesure de répondre aux besoins et aux préférences des clients ni de rivaliser efficacement avec ces concurrents. Le développement de produits nécessite des ressources, notamment financières et technologiques. La Société a affecté 184,1 millions de dollars à ses efforts en recherche et développement au cours de l'exercice 2017. Rien ne garantit qu'elle sera en mesure de maintenir ce niveau d'investissement en recherche et développement ou que celui-ci suffira à lui permettre de conserver ses avantages concurrentiels en innovation et en conception de produits à l'avenir. De plus, les ventes de nouveaux produits sont censées baisser au cours de la vie utile des produits. En effet, les ventes sont à leur niveau le plus élevé au début de la vie utile des nouveaux produits et baissent par la suite au fil du temps. La Société ne peut prédire quelle sera la durée de la vie utile de ses nouveaux produits. L'incapacité de la Société d'améliorer ses produits existants, de créer et de commercialiser de nouveaux produits qui répondent aux besoins et aux préférences de ses clients et d'obtenir l'acceptation sur le marché pourrait nuire considérablement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière. Par ailleurs, même si la Société réussit à améliorer ses produits existants et à développer de nouveaux produits, rien ne garantit que les marchés pour ses produits existants et



nouveaux évolueront comme prévu. Si l'un d'eux ne réagissait pas comme prévu, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir un grave contrecoup.

À l'avenir, la Société pourrait également envisager de faire croître son entreprise par des acquisitions stratégiques, des investissements, des alliances, des coentreprises ou des opérations analogues. De telles opérations comporteraient plusieurs risques, notamment :

- les difficultés à intégrer les activités des entreprises acquises ou de nouvelles entreprises aux activités actuelles de la Société et l'impossibilité pour la direction de réaliser avec succès une telle intégration;
- la nécessité de réunir des capitaux supplémentaires, au moyen de titres de capitaux propres ou de titres d'emprunt, ou d'utiliser des liquidités qui auraient par ailleurs pu être affectées au soutien des activités actuelles de la Société et aux activités de recherche et développement, pour financer l'opération (voir « Facteurs de risque – La Société utilise l'argent généré par ses activités d'exploitation pour financer son entreprise et mettre en œuvre sa stratégie de croissance et pourrait avoir besoin de plus de capital que celui auquel elle a accès. »);
- le détournement de l'attention de la direction;
- les difficultés de concrétisation des gains d'efficacité, des économies de coûts et des synergies projetés;
- la perte éventuelle d'employés ou de clients clés des entreprises acquises ou les incidences défavorables touchant les liens d'affaires existants avec les fournisseurs et les clients;
- l'incidence défavorable sur la rentabilité globale de la non-atteinte par les entreprises acquises ou les nouvelles entreprises des résultats financiers projetés dans les modèles d'évaluation de la Société;
- la dilution des actionnaires existants si les titres de la Société sont émis au titre de la contrepartie de l'opération ou pour financer cette contrepartie;
- l'incapacité de guider la direction et les politiques d'une coentreprise, d'une alliance stratégique ou d'un partenariat si les autres parties intéressées peuvent prendre des mesures contraires aux instructions ou aux requêtes de la Société et allant à l'encontre de ses politiques et objectifs.

La capacité de croissance de la Société au moyen d'acquisitions stratégiques, d'investissements, d'alliances, de coentreprises ou d'autres opérations analogues dépendra, notamment, de la disponibilité de telles occasions stratégiques, de leur coût, de leurs conditions, de la capacité de la Société de livrer fructueusement bataille pour ces occasions stratégiques et de la disponibilité des capitaux et de la main-d'œuvre nécessaires. Des engagements financiers ou d'une autre nature contenus dans des conventions auxquelles la Société est partie pourraient l'empêcher de réaliser ces opérations. L'incapacité pour la Société de profiter d'occasions stratégiques éventuelles ou le défaut de prendre les mesures nécessaires pour faire face aux risques découlant des occasions stratégiques réalisées pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.



Les ventes et les activités internationales de la Société lui font courir des risques supplémentaires qui diffèrent en fonction des pays dans lesquels elle exerce des activités.

La Société fabrique ses produits en Autriche, au Canada, en Finlande, au Mexique et aux États-Unis. Elle a des bureaux de vente et des bureaux administratifs dans environ 20 pays. Les principales installations de distribution de la Société distribuent ses produits à ses concessionnaires nord-américains. La Société dépend également de diverses autres installations dans le monde, y compris en Australie, en Belgique et en Finlande, qui distribuent ses produits à ses concessionnaires et distributeurs internationaux. Les ventes totales de la Société à l'extérieur du Canada et des États-Unis représentaient 31,5 % de ses ventes totales pour l'exercice 2017, et la Société a l'intention de poursuivre son expansion internationale en investissant dans l'accroissement de son réseau de concessionnaires et en assurant la promotion de ses marques et produits sur les marchés internationaux. Les marchés internationaux ont favorisé la croissance du chiffre d'affaires et devraient continuer de le faire. Plusieurs facteurs, notamment des conditions économiques internationales affaiblies, de nouvelles restrictions au commerce, de nouveaux tarifs ou des événements géopolitiques négatifs, pourraient avoir une incidence défavorable sur cette croissance. En outre, la croissance des activités internationales existantes de la Société et son entrée sur d'autres marchés internationaux requièrent une attention importante de la direction et des ressources financières considérables. Les risques inhérents à l'exercice d'activités dans des pays étrangers comprennent notamment les suivants :

- l'augmentation des coûts d'adaptation des produits aux lois, règles et règlements de pays étrangers;
- les difficultés que posent la gestion et la dotation en personnel d'une entreprise internationale et l'augmentation des coûts des infrastructures et de l'exploitation;
- l'imposition de contrôles ou de règlements supplémentaires par les gouvernements canadiens et étrangers; de nouvelles restrictions commerciales ou des restrictions commerciales plus importantes et des restrictions aux activités des mandataires, des représentants et des distributeurs étrangers; l'imposition de frais accrus ou des retards; l'imposition de nouvelles obligations concernant les permis d'import-export et d'autres obligations de conformité, de droits de douane et tarifs, ainsi que d'autres barrières commerciales non tarifaires;
- la violation ou le non-respect des lois, règles ou règlements contre la corruption par un employé, un consultant, un concessionnaire ou un distributeur de la Société;
- l'imposition de sanctions canadiennes ou internationales à un pays, une société, une personne ou une entité avec laquelle la Société fait affaire dont l'effet est de limiter ou d'interdire les activités de la Société avec le pays, la société, la personne ou l'entité sanctionnée;
- la pression internationale sur les prix;
- les lois et les pratiques commerciales favorisant les sociétés locales;
- l'expropriation par un gouvernement;
- des fluctuations défavorables du taux de change;
- des cycles de paiement plus longs, des conventions plus difficiles à faire exécuter et des créances plus difficiles à recouvrer par l'intermédiaire de certains systèmes juridiques étrangers;
- des difficultés ou des incompatibilités dans l'application des lois, règles et règlements, notamment les règles sur l'environnement, la santé, la sécurité et la propriété intellectuelle.



Certaines des installations de fabrication de la Société sont situées au Mexique et elles pourraient être touchées par l'évolution des conditions économiques, réglementaires, sociales ou politiques touchant ce pays. Dans le passé, le Mexique a connu de l'instabilité, des changements et une incertitude politiques, et rien ne garantit que des événements semblables ne se reproduiront pas. Qui plus est, l'incidence de l'évolution des conditions économiques, réglementaires, sociales et politiques touchant le Mexique échappe au contrôle de la Société, et rien ne garantit que les mesures éventuelles que la Société pourrait prendre pour atténuer les répercussions seront efficaces. Par conséquent, des changements importants aux conditions économiques, réglementaires, sociales et politiques touchant le Mexique pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La défaillance des systèmes de technologie de l'information de la Société ou une atteinte à la sécurité touchant des renseignements personnels concernant des consommateurs ou des employés pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société gère ses activités commerciales mondiales par l'intermédiaire de divers systèmes de technologie de l'information. Ces systèmes régissent tous les aspects de ses activités à l'échelle mondiale. La Société dépend de ces systèmes pour toutes les opérations commerciales, la communication de l'information financière, les interactions avec les concessionnaires et les distributeurs ainsi que la gestion de la chaîne d'approvisionnement et des stocks. Certains des systèmes de technologie de l'information clés de la Société sont désuets et doivent être ou sont en train d'être modernisés. Si l'un des systèmes de technologie de l'information clés de la Société devait subir une défaillance, rien ne garantit que les systèmes de secours ou les plans d'urgence de la Société soutiendront les activités critiques de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société se fie, pour les services de technologie de l'information, à d'importants contrats de sous-traitance conclus avec un fournisseur de services tiers majeur et, si ce dernier devait manquer à ses obligations découlant de ces contrats ou si sa relation avec la Société devait prendre fin et que cette dernière était incapable de lui trouver un remplaçant convenable en temps opportun, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient subir de graves contrecoups. La Société modifie et améliore constamment ses systèmes de technologie de l'information et ses technologies en vue d'augmenter la productivité et l'efficacité. À mesure que de nouveaux systèmes et de nouvelles technologies sont mis en place, la Société pourrait connaître des difficultés imprévues en raison de coûts non escomptés et de conséquences défavorables sur la communication de l'information financière, ses mécanismes de fabrication et ses autres procédés commerciaux. Les systèmes et technologies éventuellement mis en place pourraient ne pas procurer les avantages prévus et pourraient engendrer des frais et des complications pour les activités courantes, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société, ses concessionnaires et ses distributeurs reçoivent et stockent des renseignements personnels dans le cadre de leurs activités liées aux ressources humaines, de leurs opérations de crédit, de leur gestion des garanties, de leurs activités de marketing et d'autres aspects de leurs entreprises. En outre, la Société conserve des renseignements financiers dans ses systèmes de technologie de l'information et échange électroniquement des renseignements avec un grand nombre de partenaires commerciaux à propos de tous les aspects de ses activités commerciales. Chaque année, la Société fait d'importants investissements en recherche et développement. Les données recueillies dans le cadre de ces activités sont conservées dans les systèmes de technologie de l'information de la Société. Toute atteinte à la sécurité des systèmes de technologie de l'information de la Société pourrait perturber ses activités ou entraîner la réalisation d'opérations erronées ou des communications erronées. De plus, malgré les mesures que prend la Société pour se protéger des menaces à la cybersécurité, celles-ci sont toujours plus complexes et changent fréquemment, si bien que la Société pourrait être incapable de parer de façon proactive à ces menaces ou de se protéger convenablement. La perte de données de la Société, les dommages causés à celles-ci par une atteinte à la cybersécurité ou la communication inappropriée de renseignements confidentiels ou personnels pourraient porter un grave préjudice à la réputation de la Société, nuire à sa relation avec ses clients, donner lieu à des réclamations contre la Société et, finalement, nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.



Si la Société perd les services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques, cela pourrait nuire sensiblement à sa capacité d'être concurrentielle, de gérer efficacement ses activités ou de concevoir de nouveaux produits.

De nombreux dirigeants de la Société comptent une longue expérience du secteur de la Société et connaissent en profondeur ses activités, ses produits et ses clients. La perte du savoir technique ainsi que de connaissances et d'expertise en gestion et en exploitation d'un ou de plusieurs membres de l'équipe de direction pourrait entraîner de la distraction chez les ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction devraient prendre à leur charge les tâches des hauts dirigeants qui ont quitté la Société et consacrer du temps, habituellement réservé pour la gestion des activités de la Société, à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction. La perte d'une partie ou de l'ensemble des membres de l'équipe de direction de la Société, particulièrement si elle s'ajoute à la difficulté de trouver des remplaçants qualifiés, pourrait nuire à la capacité de la Société de développer et de mettre en œuvre sa stratégie commerciale, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

En outre, le succès de la Société dépend en grande partie de sa capacité à fidéliser des employés qualifiés. La concurrence pour les employés qualifiés est intense, et l'incapacité de la Société à recruter, à former et à fidéliser de tels employés risque de nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière. De plus, afin de pouvoir exercer et gérer ses activités et mettre en œuvre ses stratégies d'exploitation de manière efficace, la Société doit maintenir un haut niveau d'efficacité, de rendement et de qualité et continuer d'améliorer ses systèmes d'exploitation et de gestion ainsi que d'attirer, de former, de motiver et de gérer de manière efficace ses employés. L'incapacité de la Société à faire ce qui précède risque d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Le succès de la Société est tributaire de la vigueur soutenue de sa réputation et de ses marques.

Les marques bien établies de la Société comprennent les véhicules hors route Can-Am (les VTT et les VCC) et les véhicules sur route Can-Am (les roadsters Spyder), les motoneiges Ski-Doo et Lynx, les motomarines Sea-Doo, les moteurs Rotax et les moteurs hors-bord Evinrude. La Société estime que sa réputation et ses marques de commerce contribuent largement au succès de son entreprise. Toute mauvaise publicité concernant ses produits pourrait diminuer la confiance de sa clientèle, causer un grand préjudice à sa réputation et à ses marques, et nuire à son chiffre d'affaires. À mesure que la Société prend de l'expansion dans de nouveaux marchés géographiques, le maintien et la stimulation de ses marques pourraient devenir de plus en plus difficiles et onéreux, étant donné que les consommateurs dans ces nouveaux marchés pourraient rejeter son image de marque. Si la Société ne parvient pas à maintenir ou à stimuler ses marques dans l'un ou l'autre de ses marchés, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en souffrir considérablement.

Les marques et les produits de marque de la Société pourraient également subir les contrecoups d'événements qui nuisent à son image. En outre, les effets défavorables de ces événements pourraient s'aggraver, puisque les consommateurs, entre autres, perçoivent les événements en fonction des moyens de communication modernes et des médias sociaux sur lesquels la Société n'exerce aucun contrôle. L'utilisation accrue des médias sociaux a intensifié la nécessité de gérer les risques liés à la réputation. Si le public a une opinion négative d'une mesure prise par la Société, cela pourrait nuire à la réputation de cette dernière et, donc, avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.



L'issue défavorable pour la Société de toute réclamation importante liée à la responsabilité du fait des produits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Le développement, la fabrication, la vente et l'utilisation des produits de la Société exposent cette dernière à des risques importants de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits. Si les produits de la Société sont défectueux, présentent un défaut de fonctionnement ou sont mal utilisés par les consommateurs, ils sont susceptibles d'entraîner des préjudices corporels ou des dommages matériels, y compris le décès, ce qui pourrait entraîner la présentation de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits contre la Société. Le changement de procédés de fabrication des produits de la Société et la fabrication de nouveaux produits pourraient nuire à la qualité des produits, si bien que le risque de litige et de responsabilité éventuelle augmenterait. Les pertes que la Société pourrait subir en raison de poursuites en responsabilité et l'effet que pourraient avoir les litiges en responsabilité du fait des produits sur son image de marque, sa réputation et la commercialité de ses produits pourraient nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La Société ne croit pas que l'issue des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière et pense être suffisamment assurée contre les réclamations futures. Cependant, rien ne garantit que la Société conservera les mêmes antécédents de réclamations, qu'elle ne fera pas l'objet d'importantes réclamations liées à la responsabilité du fait des produits à l'avenir, que le montant de réclamations éventuelles ne sera pas supérieur à ses indemnités et à sa garantie d'assurance ou que ses indemnités et sa garantie d'assurance la couvriront entièrement. La Société constitue des provisions pour les responsabilités éventuelles connues, mais il est possible que les pertes réelles soient supérieures aux provisions et, par conséquent, qu'elles diminuent les bénéfices. Il est également possible que la Société ne puisse souscrire une assurance convenable contre la responsabilité du fait des produits à l'avenir ou, si elle le peut, que le coût de l'assurance soit prohibitif. L'issue défavorable à la Société de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits pourrait également nuire à la réputation de la Société, lui faire perdre des clients et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les réclamations liées à la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société offre une garantie limitée allant généralement de six mois à trois ans contre les défauts pour tous ses produits. Elle peut accorder des garanties prolongées dans le cadre de certains programmes promotionnels ainsi que sur certains marchés géographiques comme le prescrivent les lois, règles, règlements et conditions du marché local. La Société accorde également une garantie limitée contre les émissions liées à certaines pièces de ses produits comme l'exigent l'Environmental Protection Agency des États-Unis et l'Air Resources Board de la Californie. Même si la Société s'est dotée de procédures de contrôle de la qualité, il est possible qu'un produit fabriqué par elle doive être réparé, remplacé ou rappelé. Selon les garanties usuelles de la Société, les concessionnaires sont tenus de réparer ou de remplacer les produits défectueux sans frais pour le consommateur pendant le délai de garantie. La Société constitue des provisions fondées sur une estimation des réclamations liées à la garantie des produits, mais il est possible que les réclamations réelles soient supérieures aux provisions et, par conséquent, qu'elles diminuent les bénéfices. La Société pourrait procéder à d'importants rappels de produits ou être tenue responsable en cas de non-conformité de certains de ses produits aux normes de sécurité ou aux exigences prévues par la loi concernant la sécurité des produits ou la protection du consommateur. En outre, les risques liés aux rappels de produits peuvent être aggravés si les volumes de production augmentent considérablement, si les marchandises fournies ne sont pas conformes aux normes de la Société, si cette dernière n'effectue pas systématiquement des analyses de risque ou si elle ne documente pas convenablement les décisions qu'elle prend concernant ses produits. Dans le passé, les rappels de produits ont été gérés par l'intermédiaire des concessionnaires et des distributeurs de la Société. Les coûts de réparation et de remplacement que la Société doit engager dans le cadre d'un



rappel pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Les rappels de produits pourraient également nuire à la réputation de la Société et lui faire perdre des clients, notamment si les rappels incitent les clients à remettre en cause la sécurité ou la fiabilité des produits de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La Société se fie à un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail de ses produits.

La Société dépend de l'aptitude de ses concessionnaires et de ses distributeurs indépendants à élaborer et mettre en œuvre des plans de ventes au détail efficaces afin de créer une demande pour ses produits parmi les détaillants. Si les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société n'atteignent pas cet objectif, la Société ne pourra maintenir ou augmenter son chiffre d'affaires. En outre, il pourrait être difficile pour les concessionnaires et les distributeurs indépendants de financer leurs besoins d'encaisse quotidiens et d'acquitter les dettes qu'ils contractent en raison de conditions économiques défavorables, notamment la diminution des dépenses de consommation ou le resserrement du crédit. Les concessionnaires et les distributeurs pourraient être obligés d'interrompre leurs activités s'ils ne sont plus en mesure de les financer, et la Société pourrait alors être incapable de trouver d'autres sources de distribution sur un marché déserté, ce qui pourrait nuire à ses ventes en raison de sa présence réduite sur le marché ou rendre sa couverture du marché insuffisante. En cas de défaut d'un concessionnaire ou d'un distributeur aux termes d'un accord de financement des stocks, la Société pourrait également être tenue de racheter les stocks de ce concessionnaire ou distributeur d'une société de financement. Voir « Facteurs de risque – L'incapacité des concessionnaires et des distributeurs de la Société d'obtenir un accès convenable à du capital pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. ». Par ailleurs, dans certains cas, la Société pourrait chercher à mettre fin à ses relations avec certains de ses concessionnaires ou distributeurs qui n'ont pas cessé leurs activités, entraînant ainsi la réduction du nombre de ses concessionnaires ou distributeurs. Si la Société est obligée de liquider les stocks de ses produits provenant d'un ancien concessionnaire ou distributeur, cela pourrait ajouter une pression à la baisse sur le prix de ces produits. En outre, la perte non planifiée par la Société de l'un de ses concessionnaires ou distributeurs indépendants pourrait donner une impression négative à ses clients et avoir une incidence défavorable importante sur son aptitude à recouvrer les créances de gros du concessionnaire ou distributeur concerné. Également, si les principaux concessionnaires et distributeurs de la Société se regroupaient, ils seraient moins nombreux et la concurrence s'intensifierait en vue d'obtenir leurs services. Si la Société n'offre pas des produits et des prix qui répondent aux besoins de ses concessionnaires et de ses distributeurs, si elle perd une grande partie d'entre eux ou si elle est incapable d'accroître son marché dans certaines régions clés comme l'Amérique du Nord, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient être gravement touchés.

La Société vend la majorité de ses produits au moyen de conventions de concession et de distribution. En règle générale, les distributeurs sont tenus par contrat d'offrir les produits de la Société de manière exclusive. En revanche, bon nombre des concessionnaires par l'intermédiaire desquels la Société vend ses produits offrent également des produits concurrents, et la plupart des concessionnaires qui offrent les produits de la Société en exclusivité ne sont pas tenus par contrat de continuer à lui accorder l'exclusivité et peuvent choisir, en tout temps, de vendre des produits concurrents, ce qui pourrait diminuer le chiffre d'affaires de la Société. La Société s'en remet également à ses concessionnaires et à ses distributeurs pour entretenir et réparer ses produits. Rien ne garantit que les concessionnaires et les distributeurs fourniront des services de réparation de haute qualité aux clients de la Société. La prestation de services dont la qualité laisse à désirer pendant la mise à l'essai, la livraison ou après la vente pourrait nuire à l'identité et à la réputation de la marque de la Société, ce qui risquerait d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.



La Société compte sur une bonne gestion des niveaux des stocks, par elle-même, les concessionnaires et les distributeurs. Tout manquement sur ce plan pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société doit maintenir des niveaux de stocks suffisants pour exploiter son entreprise avec succès. Toutefois, elle se doit également d'éviter d'accumuler des stocks excédentaires même si elle tente de réduire au minimum les pertes de ventes. La nature des gammes de produits qu'offre la Société l'oblige à acheter des composantes et à fabriquer des produits bien avant le moment où ces derniers sont mis en vente. Par conséquent, la Société pourrait avoir de la difficulté à s'adapter à un changement de circonstances dans le secteur du détail, ce qui risque d'entraîner un excédent ou une pénurie de stocks si l'offre ne répond pas à la demande.

Les ventes de certaines gammes de produits sont gérées par l'intermédiaire d'engagements d'approvisionnements à plus long terme, et la Société planifie les niveaux de production annuelle ainsi que l'élaboration et le lancement de produits à long terme en fonction de la demande prévue, telle qu'elle l'établit compte tenu de sa propre évaluation du marché et de communications régulières avec ses concessionnaires, ses distributeurs et d'autres clients. Si la Société ne peut prévoir avec exactitude la demande éventuelle pour un produit donné ou le délai nécessaire pour ajuster ses stocks, ses niveaux de stocks pourraient être inappropriés et ses résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups, notamment les marges bénéficiaires brutes qui pourraient diminuer en raison des ristournes et des diminutions de prix plus importantes que prévu, rendues nécessaires pour réduire les niveaux de stocks. En revanche, les ventes de certaines autres gammes de produits sont gérées par l'intermédiaire d'engagements d'achat à plus court terme, et la Société a lancé un système flexible de gestion des commandes à l'égard de certains de ses produits. L'incapacité de la Société de maintenir des niveaux de stocks adéquats pour ces produits pourrait entraîner des retards de livraison indésirables pour ses clients ou la perte de certaines ventes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

De plus, les concessionnaires et distributeurs de la Société pourraient décider de réduire le nombre d'unités de produits de la Société qu'ils détiennent. Une telle décision obligerait probablement la Société à réduire les niveaux de sa production, diminuant ainsi les taux d'absorption des frais fixes des installations de fabrication de la Société ainsi que les marges bénéficiaires brutes. Si les concessionnaires et distributeurs de la Société passent alors des commandes supplémentaires pour les produits de la Société, cela pourrait compromettre sa capacité à répondre rapidement à cette demande et à gérer correctement ses niveaux de stock, ce qui risquerait de nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La Société pourrait être incapable de protéger ses droits de propriété intellectuelle ou engager des frais considérables en raison de litiges ou d'autres instances liés à la protection de sa propriété intellectuelle.

Le succès de la Société dépend en partie de sa capacité de protéger ses brevets, marques de commerce, droits d'auteur et secrets commerciaux contre leur utilisation non autorisée. En cas d'utilisation non autorisée significative de ses droits de propriété intellectuelle, la Société peut engager des frais considérables si elle fait valoir ses droits en entamant des poursuites pour violation de ses droits, en particulier parce que l'application de mesures de contrôle de l'utilisation non autorisée des droits de propriété intellectuelle de la Société peut être très difficile à l'extérieur de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Cette utilisation non autorisée peut également détourner l'attention des ressources d'ingénierie et de gestion vers ces questions au détriment d'autres tâches liées aux activités. Des tiers pourraient également tenter une action visant à contester la validité des brevets, des marques de commerce, des droits d'auteur et des secrets commerciaux de la Société ou alléguer que la Société contrevient à leurs brevets, marques de commerce, droits d'auteur ou secrets commerciaux. Le cas échéant, la Société pourrait engager des frais considérables pour défendre ses droits. Si l'issue d'une telle action n'est pas favorable à la Société, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société ne peut garantir que les brevets



qu'elle a obtenus ou encore que les autres mesures de protection dont elle bénéficie, comme ses ententes de confidentialité ou ses secrets commerciaux, permettront d'empêcher les tiers d'imiter ses produits et technologies. Si la Société est incapable de protéger ses technologies en faisant valoir ses droits de propriété intellectuelle, sa capacité de livrer concurrence, qui repose sur ses avantages technologiques, pourrait en subir les contrecoups. Si elle ne peut empêcher l'utilisation non autorisée significative de ses secrets commerciaux, elle risque de perdre certains avantages concurrentiels, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Certains concurrents directs et indirects de la Société peuvent consacrer beaucoup plus de ressources qu'elle à l'élaboration et au brevetage de nouvelles technologies. Il se peut que les concurrents de la Société élaborent et fassent breveter des technologies pour les moteurs ainsi que d'autres produits équivalents ou supérieurs aux produits de la Société et qui leur feront concurrence. Ils pourraient invoquer ces brevets contre la Société, qui serait tenue de demander une licence d'utilisation de ces brevets à des conditions défavorables ou de cesser d'utiliser la technologie couverte par ces brevets, ce qui serait préjudiciable à la position concurrentielle de la Société et pourrait nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

En outre, la Société est actuellement défenderesse dans des poursuites qui portent sur des brevets couvrant ses motoneiges et ses motomarines, et il se peut que d'autres parties intentent des poursuites semblables. Si la Société n'obtient pas gain de cause dans ces poursuites, il pourrait en résulter de graves conséquences, y compris le paiement de dommages pécuniaires, la demande de licence pour l'utilisation de brevets à des conditions défavorables, la limitation de sa capacité à utiliser certaines technologies et le retrait de caractéristiques désirables de ses produits. Même si la Société gagnait ces poursuites, l'allégation selon laquelle elle viole des droits de propriété intellectuelle pourrait nuire à sa réputation et sa défense dans ces poursuites pourrait lui faire engager des frais substantiels. Par ailleurs, il est arrivé à l'occasion qu'on conteste, et on pourrait à l'avenir tenter de contester, les droits relatifs aux marques de commerce de la Société ainsi que ses pratiques de valorisation de ses marques. La Société peut être tenue d'intenter des poursuites ou de se défendre dans des poursuites en vue de faire respecter ses droits relatifs à ses marques de commerce, ce qui, peu importe l'issue des poursuites, pourrait lui faire engager des frais considérables et détourner des ressources ainsi qu'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Si cette dernière perdait l'utilisation d'un nom de produit, les efforts qu'elle a déployés pour valoriser cette marque seraient anéantis et elle devrait créer une nouvelle marque pour ce produit, ce qui pourrait ne pas être possible.

La Société pourrait être incapable de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de fabrication.

L'une des priorités du plan stratégique établi par la direction vise l'emploi d'efforts soutenus pour réduire les coûts et améliorer les efficacités opérationnelles. Cette priorité consiste en partie à exploiter la force des centres de fabrication établis de la Société. Par ailleurs, pour aider la Société à réagir plus rapidement à l'évolution du marché et à réduire les stocks dans toute la chaîne d'approvisionnement, les mesures que prend la Société pour réduire les coûts et améliorer les efficacités opérationnelles sont également axées sur le regroupement de la production de plusieurs modèles sur les mêmes chaînes de montage, technique qui permet à la Société de produire plus de modèles par semaine et par jour en évitant les coûts élevés de préparation des chaînes et les arrêts de production. La Société croit que la souplesse en matière de fabrication est l'élément clé qui lui permettra de mieux répondre aux besoins de sa clientèle tout en réduisant les coûts. Le succès de la mise en œuvre par la Société de cette priorité du plan stratégique dépend de la participation de sa direction, de ses employés de production et de ses fournisseurs. L'incapacité à réduire les coûts et à améliorer les efficacités opérationnelles (notamment à atteindre les niveaux de productivité et les efficacités opérationnelles prévus) dans les installations de fabrication de la Société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière et sa capacité de livrer au client le bon produit au bon moment.



Certaines des conventions conclues par la Société sont assorties de clauses restrictives qui empêchent, partiellement ou totalement, la Société d'exercer ses activités.

Certains accords de financement ou autres contrats importants conclus par la Société, y compris la convention de crédit à terme et la convention de crédit renouvelable, sont assortis de clauses qui touchent ou, dans certains cas, limitent considérablement, entre autres, les activités que peut exercer la Société ainsi que sa capacité à contracter des dettes, à émettre des actions privilégiées, à grever d'une charge ses actifs, à exercer des activités dans un secteur qui n'est pas le sien, à vendre des actifs, à verser des dividendes ou d'autres distributions, à racheter ou par ailleurs à annuler des actions de son capital, à faire d'autres paiements restreints, à accorder des prêts ou des avances, à faire d'autres investissements et à fusionner ou à se regrouper avec une autre personne. Aux termes de la convention de crédit renouvelable, la Société est liée par un ratio de couverture des charges fixes applicable dans certains cas.

Tout manquement de la part de la Société à ces obligations contractuelles ou tout défaut de sa part de payer les sommes dues aux termes d'accords de financement ou d'autres contrats importants pourrait entraîner le devancement de l'échéance des dettes contractées aux termes de ces accords ou contrats, la résiliation des engagements pris aux termes de ceux-ci ainsi que l'exercice, par les créanciers de la Société, de recours qui y sont prévus (y compris la forclusion de la quasi-totalité des actifs de la Société). Le cas échéant, la Société risque d'être incapable de rembourser ses dettes par anticipation, de s'acquitter de ses obligations contractuelles ou de couvrir ses frais fixes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les questions d'ordre fiscal et la modification des lois fiscales pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

À titre de société multinationale qui exerce des activités par l'intermédiaire de filiales dans de multiples territoires, la Société est assujettie à l'impôt sur le revenu au Canada, aux États-Unis et dans de nombreux autres territoires étrangers. Le taux d'imposition effectif futur de la Société pourrait subir les contrecoups d'un certain nombre de facteurs, y compris les variations dans la composition des bénéficiaires dans des pays où les taux d'imposition prescrits par les lois sont différents, des variations dans l'évaluation des actifs et des passifs fiscaux différés, des modifications des lois fiscales et des résultats des audits fiscaux dans divers territoires dans le monde. La Société évalue régulièrement ces questions afin d'établir le caractère adéquat des obligations fiscales. Si les évaluations de la Société se révélaient inexactes, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les entités canadiennes et étrangères de la Société réalisent certaines opérations avec d'autres filiales actuelles ou nouvelles dans différents territoires, notamment le Canada, les États-Unis, le Mexique, la Finlande, l'Autriche et la Suisse. Les lois fiscales de ces territoires, y compris le Canada, prévoient des règles détaillées de fixation des prix de transfert, qui exigent que toutes les opérations conclues avec des personnes apparentées non résidentes doivent être conclues à un prix dicté par principe de fixation des prix dans des conditions de pleine concurrence. Bien que la Société soit d'avis que ses politiques de fixation des prix de transfert ont été raisonnablement établies conformément aux principes de pleine concurrence, les autorités fiscales des territoires où elle exerce ses activités pourraient contester ses politiques de fixation des prix de transfert applicables dans des conditions de pleine concurrence aux personnes apparentées. La fixation des prix de transfert à l'échelle internationale est un domaine subjectif de la fiscalité qui comporte généralement une grande part de jugement. Si une autorité fiscale contestait avec succès les politiques de fixation des prix de transfert de la Société, la charge fiscale de celle-ci pourrait en subir un grave contrecoup et la Société pourrait en outre devoir payer des intérêts et des pénalités. Une telle augmentation de la charge fiscale de la Société ainsi que les intérêts et pénalités connexes pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.



Les entités canadiennes et étrangères de la Société ont le droit de demander certains frais et crédits d'impôt, y compris les frais de recherche et développement et les crédits d'impôt pour des activités de recherche scientifique et de développement expérimental. Bien que la Société soit d'avis que les demandes ou déductions ont été établies de façon raisonnable, rien ne garantit que les autorités fiscales canadiennes ou étrangères compétentes seront du même avis. Si une autorité fiscale remettait en question l'exactitude des frais ou crédits d'impôt demandés ou encore réduisait un crédit d'impôt en diminuant le taux de subvention ou l'admissibilité de certains frais de recherche et développement à l'avenir, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir de graves contrecoups.

La détérioration des relations que la Société entretient avec ses employés non syndiqués et syndiqués pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La majorité des employés de la Société ne sont pas syndiqués, notamment dans toutes ses installations au Canada et aux États-Unis. Le maintien d'un environnement de travail productif et efficient et, dans le cas de la syndicalisation de ses employés, la négociation fructueuse d'une convention collective ne sont pas garantis. La détérioration des relations que la Société entretient avec ses employés ou de l'environnement de travail risque d'entraîner des arrêts de travail ou d'autres perturbations ou de faire en sorte que la direction y consacre du temps et des ressources qui seraient autrement consacrés à d'autres aspects des activités de la Société, ce qui pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

La Société est partie à certaines conventions collectives nationales en Autriche, en Finlande et au Mexique qui viennent à échéance à différentes dates. Puisque la Société dépend de syndicats nationaux pour renouveler ces conventions à des conditions satisfaisantes lorsqu'elles devront être renégociées, l'issue des négociations collectives pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Cela pourrait être le cas si les négociations ou contrats actuels ou futurs devaient restreindre encore davantage la faculté de la Société de maximiser l'efficacité de ses activités. De plus, sa capacité à procéder à des rajustements à court terme afin de contrôler les coûts au titre de la rémunération et des avantages sociaux est limitée par les dispositions des conventions collectives nationales auxquelles elle est partie.

La Société ne peut pas prédire l'issue des négociations actuelles ou futures se rapportant à un conflit de travail, à la représentation syndicale ou au renouvellement de ses conventions collectives nationales ni ne peut garantir que des arrêts de travail, des grèves, des dommages aux biens ou d'autres formes de moyens de pression ne se produiront pas avant le dénouement de toute négociation actuelle ou future. Toute grève ou toute autre forme d'arrêt de travail de ses employés syndiqués pourrait considérablement perturber les activités de la Société ou occasionner des dommages à ses biens ou des interruptions de services, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Le passif des régimes de retraite pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société.

Les cycles économiques peuvent avoir une incidence négative sur le financement des obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies restants de la Société ainsi que sur les frais afférents. En particulier, une partie des actifs des régimes de retraite de la Société sont investis dans des titres de participation, dont la valeur peut chuter considérablement en cas d'affaiblissement des marchés financiers. Les plus récents rapports d'évaluation actuarielle sur la capitalisation de la Société démontrent que le volet à prestations définies des régimes de retraite enregistrés de la Société présente un déficit combiné et, en raison de ce déficit et de l'application des dispositions relatives à la stabilisation prévues par la loi, la Société doit verser des cotisations supplémentaires pour financer ce déficit. Rien ne garantit que les investissements et les cotisations nécessaires pour capitaliser ces obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies n'augmenteront pas dans l'avenir, nuisant ainsi aux résultats d'exploitation, à la liquidité et à la situation financière de la Société. Les risques inhérents à la



capitalisation des régimes de retraite à prestations définies pourraient se matérialiser si les engagements totaux relatifs à un tel régime de retraite devaient excéder la valeur totale de ses actifs. Les déficits peuvent survenir en raison de rendements sur les investissements plus faibles que prévu, de changements dans le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre du régime de retraite et de déficits actuariels. Chacun de ces risques pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituellement défavorables, les pandémies, les boycottages et les événements géopolitiques pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La survenance de catastrophes naturelles, comme des ouragans et des tremblements de terre, de conditions météorologiques inhabituellement défavorables, de pandémies, de boycottages et d'événements géopolitiques, comme des troubles civils et des actes terroristes, ou d'autres perturbations semblables pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats financiers ou la situation financière de la Société. Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société, augmenter les coûts énergétiques, notamment quant au carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente d'installations de la Société, créer une pénurie temporaire de main-d'œuvre qualifiée dans un marché, interrompre de manière temporaire ou à long terme l'approvisionnement en matières premières ou encore en pièces ou en composantes de produits, interrompre le transport de biens en provenance ou à destination de l'étranger et perturber le réseau de distribution et les systèmes informatiques de la Société.

La non-souscription d'une assurance convenable pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société.

La Société souscrit une assurance responsabilité, une assurance des biens, une assurance des pertes d'exploitation, une assurance des marchandises, une assurance contre les accidents de travail aux États-Unis, à concurrence des limites réglementaires, une assurance responsabilité civile automobile, une assurance aviation et une assurance des administrateurs et dirigeants, et sa garantie d'assurance prévoit des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Toutefois, rien ne garantit que la garantie d'assurance de la Société sera suffisante ou que le produit tiré de l'assurance lui sera versé en temps opportun. En outre, certains types de pertes que la Société pourrait subir ne peuvent pas être assurés ou il n'est, à son avis, pas raisonnable de les assurer d'un point de vue économique, comme les pertes causées par des actes de guerre et certaines catastrophes naturelles. Si la Société subissait de telles pertes et qu'elles étaient importantes, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en subir des contre-coups.

Volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne

Le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait être volatil et subir d'importantes fluctuations en raison de nombreux facteurs, dont plusieurs échappent à la volonté de la Société, notamment les suivants :

- les fluctuations réelles ou anticipées des résultats d'exploitation trimestriels de la Société;
- un changement dans l'estimation, par la Société, des résultats d'exploitation futurs de la Société;
- un changement dans les prévisions, les estimations ou les recommandations des analystes en valeurs mobilières concernant les résultats d'exploitation ou la performance financière futurs de la Société;
- un changement dans le rendement économique ou la valeur au marché d'autres sociétés que les investisseurs jugent comparable à la nôtre;



- l'arrivée ou le départ de membres de la haute direction ou d'autres employés clés de la Société;
- la vente d'actions à droit de vote subalterne supplémentaires ou l'impression d'imminence d'une telle vente;
- les acquisitions, regroupements d'entreprises, alliances stratégiques, coentreprises ou engagements de capital d'importance touchant la Société ou ses concurrents;
- des annonces publiques concernant les tendances, les inquiétudes, la situation de la concurrence, les changements dans la réglementation et d'autres questions connexes dans le secteur ou les marchés cibles de la Société.

Les marchés financiers ont dans le passé connu d'importantes variations de cours et de volume, qui ont en particulier touché le cours des titres de participation de sociétés et qui n'avaient souvent aucun lien avec le rendement de l'exploitation, la valeur des actifs sous-jacents ou les perspectives de ces sociétés. Par conséquent, le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait baisser même si les résultats d'exploitation, la situation financière ou les perspectives de la Société ne changent pas. De plus, certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse des pratiques et des résultats de la Société dans les domaines de l'environnement, de la gouvernance et de la responsabilité sociale selon leurs propres lignes directrices et critères en matière d'investissement. En l'absence de conformité à ces lignes directrices et critères, ces institutions pourraient limiter leur investissement dans les actions à droit de vote subalterne ou s'abstenir de faire un tel investissement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur le cours des actions à droit de vote subalterne. Rien ne garantit que le cours et le volume des actions ne fluctueront pas constamment. La persistance de niveaux accrus de volatilité et de perturbations des marchés pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et le cours des actions à droit de vote subalterne.

BRP inc. est une société de portefeuille.

BRP inc. est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constituée des actions de ses filiales directes et indirectes. Par conséquent, BRP inc. est assujettie aux risques attribuables à ses filiales. En tant que société de portefeuille, BRP inc. exerce la quasi-totalité de ses activités par l'intermédiaire de ses filiales, qui génèrent la quasi-totalité de ses revenus. En conséquence, les flux de trésorerie de BRP inc. et son aptitude à saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des bénéfices de ses filiales et de leur distribution à BRP inc. La possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et sera assujettie aux lois et règlements applicables qui exigent le respect de certains critères relatifs à la solvabilité et au capital et aux restrictions de nature contractuelle figurant dans les actes qui régissent leurs dettes. En cas de faillite, de liquidation ou de restructuration d'une des filiales de la Société, les créanciers, notamment commerciaux, auront généralement droit au paiement de leurs créances sur l'actif de ces filiales avant toute distribution de cet actif à BRP inc. Au 31 janvier 2017, les actions occupaient dans les faits un rang inférieur à celui d'environ 2 588,0 millions de dollars de dettes des filiales de BRP inc.

Le groupe Beaudier et Bain Capital auront une influence notable sur les questions soumises aux actionnaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Au 22 mars 2017, le groupe Beaudier et Bain Capital détenaient respectivement 41 237 476 et 31 744 393 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait environ 48,6 % et 37,6 %, respectivement, des droits de vote combinés rattachés aux actions en circulation de la Société. Ainsi, le groupe Beaudier et Bain Capital ont une influence notable sur toutes les questions soumises aux actionnaires de la Société pour approbation, notamment l'élection et la destitution d'administrateurs, la modification des statuts constitutifs et des règlements administratifs de la Société et l'approbation de certains regroupements d'entreprises. Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont une influence limitée sur les affaires de la Société. La



concentration des droits de vote pourrait faire en sorte que le cours des actions à droit de vote subalterne baisse; retarder ou empêcher une acquisition; retarder ou empêcher les tentatives de prise de contrôle que certains des actionnaires pourraient juger favorables; rendre difficile, voire impossible, la prise de contrôle de la Société par un tiers ou un changement du conseil d'administration et de la direction de la Société. Tout report d'un changement de contrôle ou tout obstacle à celui-ci pourrait dissuader des acquéreurs éventuels ou empêcher la réalisation d'une opération qui procurerait aux actionnaires de la Société une prime significative par rapport au cours alors en vigueur de leurs actions à droit de vote subalterne.

De plus, les intérêts du groupe Beaudier et de Bain Capital ne sont pas nécessairement compatibles dans tous les cas avec ceux des autres actionnaires de la Société. Le groupe Beaudier et Bain Capital pourraient avoir intérêt à procéder à des acquisitions, à des dessaisissements ou à d'autres opérations qui, de l'avis de leur direction, pourraient accroître leur participation, même si de telles opérations comportent des risques pour les actionnaires de la Société et pourraient ultimement avoir une incidence sur le cours des actions à droit de vote subalterne.

Ventes futures d'actions à droit de vote subalterne par le groupe Beaudier, Bain Capital ou les dirigeants, les administrateurs et les membres de la haute direction de la Société.

Au 22 mars 2017, le groupe Beaudier avait la propriété de 41 237 476 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 52,2 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation et Bain Capital avait la propriété de 31 744 393 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 40,2 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation. Le porteur d'une action à droit de vote multiple pourra à son gré la convertir en tout temps en une action à droit de vote subalterne.

Sous réserve du respect de la législation en valeurs mobilières applicable, le groupe Beaudier, Bain Capital, les dirigeants, les administrateurs ou les membres de la haute direction de la Société ainsi que les membres de leur groupe pourraient éventuellement vendre une partie ou la totalité de leurs actions à droit de vote subalterne. Il est impossible de prédire l'incidence, le cas échéant, que ces ventes d'actions à droit de vote subalterne auront sur le cours alors en vigueur des actions à droit de vote subalterne. Toutefois, les ventes futures d'un grand nombre d'actions à droit de vote subalterne par le groupe Beaudier, Bain Capital, les dirigeants, administrateurs ou membres de la haute direction de la Société, ou le sentiment de l'imminence de telles ventes, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur le cours alors en vigueur des actions à droit de vote subalterne.

Aux termes de la convention de droits d'inscription, le groupe Beaudier et Bain Capital se voient attribuer certains droits d'inscription.

Information sur les actions en circulation

Au 22 mars 2017, les actions émises et en circulation et les options sur actions émises et en cours se composaient comme suit :

- 79 023 344 actions à droit de vote multiple sans valeur nominale;
- 32 699 164 actions à droit de vote subalterne sans valeur nominale;
- 2 827 708 options sur actions visant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne.

Information supplémentaire

De l'information supplémentaire sur BRP inc. est disponible sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

