



TRACER NOTRE PROPRE CHEMIN

Nous sommes des optimistes, et nous envisageons le monde comme une grande occasion, sans limites à la route ou à nos ambitions. Chaque fois qu'une occasion d'explorer le vaste monde et de créer un lien avec notre communauté passionnée se présente, nous la saisissons. En tant que navigateurs, nous trouvons toujours une façon de franchir les barrières. Cette mentalité nous permet de montrer naturellement la voie, ce qui s'illustre dans notre travail comme dans nos divertissements.



NOS VALEURS

Elles rendent notre culture unique, renseignent sur notre façon d’agir et sont le carburant de nos créations.

LA PASSION pour aller de l’avant – La passion est au cœur de tout ce que nous faisons et fait partie intégrante de toutes nos valeurs. Si ce n’est pas fait avec passion, ce n’est pas BRP. **C’est une passion que nous pouvons sentir.**

LA DÉTERMINATION de livrer nos engagements – Nous disons ce que nous faisons. Nous faisons ce que nous disons. Pas d’excuses. Juste de la pure détermination. C’est un engagement et un amour inconditionnels envers la route qui nous pousse à aller de l’avant. **Même si nous vivons pour la route, nous arrivons toujours à destination.**

L’INGÉNIOSITÉ pour défier les conventions – Nous n’avons pas peur de voir les choses différemment. C’est notre curiosité insatiable qui nous fait découvrir de nouvelles solutions en premier. Nous remettons en question. Nous innovons. Nous progressons. **Sans relâche.**

LA CONFIANCE pour créer et entretenir des partenariats solides – Nous prenons soin de nos employés comme s’ils faisaient partie de notre famille. Nous agissons avec intégrité. Les employés peuvent compter sur nous. Comme nous pouvons compter sur eux. **C’est aussi simple que cela.**

TRACER NOTRE PROPRE CHEMIN

Notre plan stratégique quinquennal s'est terminé sur une note positive avec l'année financière 2020 alors que nous avons dépassé nos propres objectifs et que nous avons prouvé, une fois de plus, notre leadership au sein de nos secteurs d'activités. L'année financière 2021 a débuté presque immédiatement dans une nouvelle ère d'incertitude avec la crise mondiale de la COVID-19, un événement aux conséquences imprévisibles. Or, BRP est en bonne position pour réussir à gérer et surmonter cette situation, particulièrement en raison de notre solide point de départ.

Au cours de l'année financière 2016, lorsque nous avons lancé le plan quinquennal *Challenge 2020*, nous avons fixé des cibles financières de 6 milliards de dollars en revenus et un bénéfice normalisé par action de 3,50 \$. En mettant l'accent sur nos piliers stratégiques de Croissance, de Souplesse et d'Entreprise Lean, nous avons pu atteindre nos objectifs un an à l'avance. En novembre 2019, nous avons lancé Mission 2025, notre prochain plan stratégique à long terme, dont les piliers serviront d'indicateurs clés pour les mois et les années à venir.

REUSSITE DU CHALLENGE 2020 À L'AVANCE

L'atteinte de la cible *Challenge 2020* provient d'un équilibre entre une croissance progressive, des initiatives intelligentes et des innovations révolutionnaires. Afin de réaliser une croissance annuelle des revenus de 10 % et une croissance des bénéfices de 15 % par année, nous avons élargi et repensé nos activités partout dans le monde. Nous avons renforcé notre avantage concurrentiel grâce à une stratégie combinant la connaissance des produits, une production plus solide et plus agile et la proximité de nos principaux marchés.



La modernisation de nos usines de Valcourt et de Gunskirchen s'est terminée au cours de l'année financière 2020. Plus qu'une simple mise à niveau des infrastructures, nous avons essentiellement procédé à une refonte de notre façon de travailler, de la composition des équipes et de la formation de celles-ci jusqu'à l'intégration de la meilleure approche modulaire de fabrication. Nous avons également terminé la seconde phase d'agrandissement de notre site Juárez 2 au cours de l'année financière 2020, ce qui a permis d'accroître sa capacité en quelques semaines.

Notre conception modulaire signifie que nous sommes encore plus efficaces en augmentant notre agilité et notre souplesse technique et de fabrication, améliorant ainsi notre capacité à répondre à la demande des consommateurs. Associée à notre planification de produits et à notre processus de développement rigoureux qui place le consommateur au cœur de tout ce que nous faisons, la conception modulaire est essentielle à la livraison d'une gamme ciblée de nouveaux produits.

Nous avons perturbé l'industrie des véhicules côte à côte en respectant un engagement audacieux qui consistait à fournir une nouvelle plateforme tous les six mois pendant quatre ans. Ceci nous a permis d'établir notre première gamme de produits d'un milliard de dollars. Nous avons réinventé la façon de concevoir et de mettre en marché des produits d'entrée de gamme, en simplifiant les références de produits tout en permettant la personnalisation chez le concessionnaire et en créant des solutions gagnantes avec Sea-Doo Spark et Can-Am Ryker. Nous avons développé une stratégie afin de créer un écosystème unifié pour les accessoires grâce à une gamme de produits innovante et facile à utiliser. Ceci a permis d'accroître de six fois notre gamme d'accessoires et représente une croissance des revenus de 75 % depuis les quatre dernières années.

En 2018, nous avons entamé la première phase de notre stratégie ambitieuse visant à transformer l'industrie nautique de la même façon que nous l'avons fait pour celle des sports motorisés. La phase initiale de notre stratégie « *Acquérir, Bâtir, Transformer* », s'est terminée au cours de l'année financière 2020 avec l'acquisition d'une troisième entreprise de bateaux, Telwater, en Australie, et l'intégration de nos deux premières entreprises de bateaux. Nous sommes présentement dans la seconde phase de notre stratégie, *Bâtir*, et nous restructurons notre portefeuille marin afin d'être un véritable précurseur dans ce secteur. Il s'agit d'une stratégie à moyen et long terme et en restant fidèles à notre vision, et ce, malgré les changements précipités de cette année causés par l'impact de la COVID-19, nous sommes d'avis que nous pouvons être un chef de file dans l'industrie nautique.

En 2019, nous avons également célébré les 50 ans de notre équipe de Design et Innovation (D&I), le premier département de ce type dans notre industrie, et sans aucun doute, le plus créatif et le plus ingénieux.

Afin de vraiment conquérir le cœur et l'esprit de nos clients, nous avons également poursuivi notre approche qui met l'accent sur le style de vie avec notre équipe marketing.

Nous savons que nos produits sont appréciés par une vaste gamme de consommateurs, mais ce sont les expériences que nos produits génèrent qui les font vibrer et qui leur donnent envie de revenir vers nous. Cet accent, qui est au cœur de notre marketing, mise sur les aventures vécues grâce à nos produits ainsi que sur les expériences que celles-ci créent. Et ceci nous permet d'approfondir nos relations avec notre communauté de *riders*, une des plus loyales de l'industrie. Pour les concessionnaires, nous n'offrons pas seulement un portefeuille de marques emblématiques, mais aussi d'attrayants programmes d'encouragement. De nouvelles ententes avec les concessionnaires, incluant des zones de marketing primaires (PMA) et des certifications qui sont soutenues par un système de commandes plus flexible et une augmentation des incitatifs, constituent un écosystème complet qui augmente les marges du concessionnaire et font de nous leur fabricant d'équipement d'origine (OEM) de choix.

Notre croissance d'une année à l'autre n'aurait pu être réalisée sans le dévouement de nos extraordinaires employés répartis dans 25 pays partout dans le monde. Nous possédons une culture organisationnelle exceptionnelle dans tous nos emplacements et nous sommes fiers que notre main-d'œuvre ait un niveau d'engagement de 89 %, ce qui représente une référence dans le secteur.

UN REGARD SUR LE PASSÉ, UNE VISION SUR L'AVENIR

Une réalisation stable et constante des objectifs définis, dans le cadre du *Challenge 2020*, sur une base mensuelle, trimestrielle et annuelle, a bâti notre crédibilité en tant que chef de file de l'industrie au cours des cinq dernières années. Notre excellente performance, notre solide gouvernance et notre stratégie efficace de répartition du capital ont renforcé notre crédibilité auprès des investisseurs. Notre exécution sans faille nous a permis d'enregistrer des résultats qui ont dépassé nos prévisions financières et surpassé les attentes du marché au cours des cinq dernières années en plus d'atteindre nos objectifs.

Au cours de la dernière décennie, nous avons diversifié notre portefeuille de produits, établi un réseau de ventes et de distribution mondial et étendu notre présence manufacturière mondiale. Ceci, en plus des processus solides, de notre gouvernance forte et de nos employés incroyables, nous donne une excellente assise sur laquelle nous continuerons de construire.

Aujourd'hui, il est impossible de savoir avec précision ce que les prochains mois ou les prochaines années nous réservent. Cependant, compte tenu de notre rendement, de notre excellente position pour l'année en cours et des connaissances que nous avons amassées au fil du temps, nous sommes confiants que, bien que nous soyons ralentis de façon temporaire, ceci n'arrêtera pas notre momentum. Que nous soyons à bord d'un véhicule ou dans une salle de conférence, nous sommes animés par la même motivation : nous voulons repousser les limites de toutes les façons possibles. Nous trouvons de nouvelles façons ingénieuses

de fournir des produits qui influenceront le marché et nous ne relâcherons jamais les efforts de notre quête visant à réinventer l'expérience du consommateur.

L'AVENIR DE L'ÉLECTRIQUE

Une partie de cette réinvention est de comprendre ce que recherche les consommateurs d'aujourd'hui et de demain. Avec les tendances mondiales s'accroissant vers l'urbanisation, la protection de l'environnement et le partage des économies, l'intérêt des gens se portera sur les nouvelles façons de se déplacer, incluant les véhicules électriques et les différentes options de moyens de transport. Lorsque la demande y sera, nous serons prêts avec une offre qui rehaussera l'expérience du consommateur, et ce, sans compromis. Nos équipes de recherches et de design continuent d'explorer les possibilités et elles ont développé de nouveaux concepts de véhicules ainsi que des adaptations pour nos produits actuels. En septembre 2019, sous les éloges, nous avons présenté quelques concepts de véhicules électriques au cours du Club BRP.

CONCLUSION

Au cours de l'année financière 2020 et au début de celle de 2021, nous étions sur une lancée : nous avons un momentum mondial incroyable avec chacune de nos gammes de produits et nous anticipons une autre excellente année. En mars 2020, comme le reste du monde, nous devions subitement faire face au défi de la COVID-19, apportant des changements rapides qui ont grandement perturbé nos activités et qui nous ont forcés à nous réorienter.

Le point positif de cette situation est que de surmonter des obstacles nous vient naturellement. Nous n'en sommes pas à notre première période difficile et ce ne sera certainement pas la dernière. La détermination, l'ingéniosité, la passion et la confiance que nous avons les uns envers les autres sont ces valeurs d'entreprise qui nous unissent et nous permettent de grandir. Notre solide position dans le marché, notre savoir-faire et notre expérience nous permettent d'être bien positionnés afin de relever ce type de défi.

Il n'y a aucun doute dans mon esprit que nous traçons notre propre chemin pour le futur.

JOSÉ BOISJOLI

Président et chef de la direction

FAITS SAILLANTS FINANCIERS / ANNÉE FINANCIÈRE 2020

BASE DU REVENU PAR CATÉGORIE

Au 31/01/20



46 %
PRODUITS TOUTES SAISONS

31 %
PRODUITS SAISONNIERS

13 %
PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS LIÉS AUX VÉHICULES RÉCRÉATIFS ET MOTEURS POUR OEM

9 %
GROUPE MARIN

BASE DU REVENU PAR RÉGION

Au 31/01/20



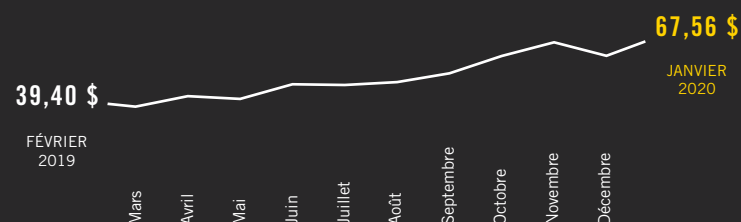
55 %
ÉTATS-UNIS

29 %
INTERNATIONAL

16 %
CANADA

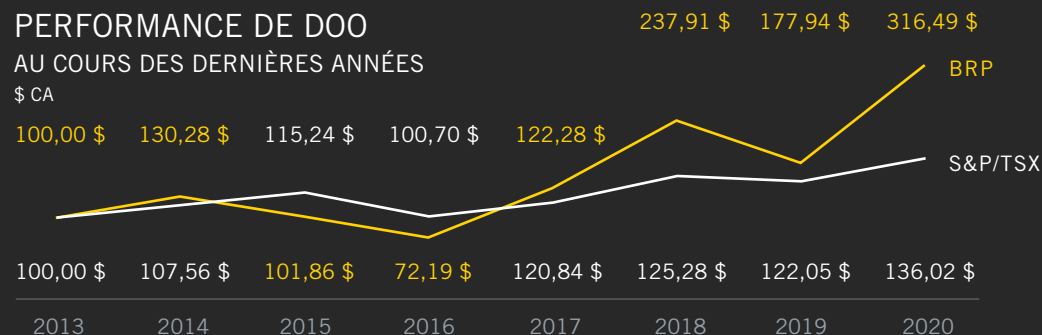
PRIX DE L'ACTION

PRIX DE FERMETURE MENSUEL DOO EN \$ CA



PERFORMANCE DE DOO

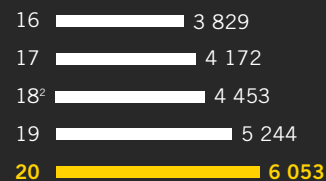
AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES
\$ CA



REVENUS TOTAUX

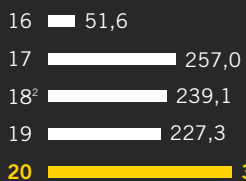
Millions \$ CA / Au 31/01/20

TCAC* 12 %



REVENU NET

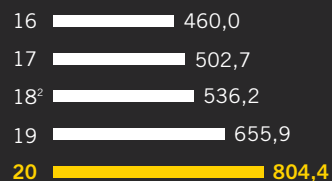
Millions \$ CA / Au 31/01/20



BIIIA NORMALISÉ¹

Millions \$ CA / Au 31/01/20

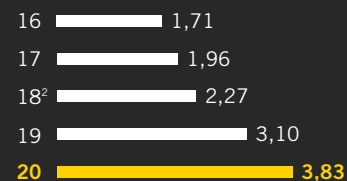
TCAC* 15 %



BÉNÉFICE NORMALISÉ PAR ACTION – DILUÉ¹

\$ CA / Au 31/01/20

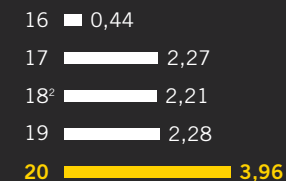
TCAC* 23 %



BÉNÉFICE PAR ACTION – DILUÉ¹

\$ CA / Au 31/01/20

TCAC* 61 %



¹ Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS » à la page 33.

² Données retraitées afin de refléter l'adoption d'IFRS 15, « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients », et d'IFRS 9, « Instruments financiers », comme l'explique la note 31 des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2019.

* Taux de croissance annuel composé depuis le 31 janvier 2016.

CRÉATEURS D'AVENTURES

Nous nous définissons par notre passion, notre ingéniosité, notre confiance et notre détermination.

Chef de file mondial dans le domaine des véhicules récréatifs motorisés et des systèmes de propulsion. Notre succès se fonde sur 75 ans d'ingéniosité et une attention portée au client qui ne faiblit pas.

UNE ENTREPRISE
INDÉPENDANTE
DEPUIS 2003

9

MARQUES
EMBLÉMATIQUES

ski-doo

can-am

ALUMA Craft

LYNX

ROTAX

Manitou

SEA-DOO

*EVINRUDE*¹

QUINTREX

APERÇU DE L'ENTREPRISE

(En date du 31 janvier 2020)

6,1

MILLIARDS \$ DE
REVENUS ANNUELS

PRÈS DE

13 500

EMPLOYÉS DÉTERMINÉS, INGÉNIEURS ET
DÉBROUILLARDS À TRAVERS LE MONDE



TSX : DOO
NASDAQ : DOOO

+120

PAYS OÙ NOS PRODUITS
SONT DISPONIBLES



**NOS
GAMMES DE
PRODUITS**

SPORTS MOTORISÉS PRODUITS TOUTES SAISONS

can-am





Avec nos produits toutes saisons, nous enrichissons l'expérience BRP avec de nouvelles sphères pour le travail et pour les loisirs, séduisant ainsi une clientèle diversifiée de personnes partout dans le monde. Nos véhicules sur route comprennent des produits défiant leur catégorie qui mènent l'industrie vers un nouveau territoire, alors que nos véhicules hors route défient le statu quo grâce à des innovations qui charment les clients.

INDICATEURS DE MARCHÉ

2 791,7 MILLIONS
\$ CA

VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2020

+24,6 %

VENTES MONDIALES
VS AF2019

can-am

Nous croyons que toutes les routes devraient être accessibles à tous. Le lancement du Can-Am Ryker au cours de l'AF2019 l'a démontré. En effet, nous l'avons démontré en apportant une option qui permet un plaisir incroyable encore plus accessible aux masses, tant en matière de coûts que de facilité de conduite. Au cours de l'AF2020, nous avons également actualisé notre modèle de tourisme de luxe, le Spyder RT, tout en nous assurant que les générations actuelles puissent demeurer avec nous pour les années à venir. Les résultats de l'année dernière nous démontrent que nous réussissons.

SUR ROUTE

- > Le Can-Am Ryker a su attirer des *riders* qui sont plus jeunes et plus diversifiés, incluant un nombre élevé de femmes, le tout engendrant une forte croissance de la demande.
- > Le Can-Am Spyder RT 2020 a été complètement redessiné après plus de 10 ans et des millions de kilomètres enregistrés par des propriétaires satisfaits. Avec son allure moderne et luxueuse et son confort amélioré, le nouveau design devrait susciter un vif intérêt auprès des propriétaires actuels de véhicules de tourisme provenant autant de la communauté Spyder que des amateurs de motocyclettes en général.
- > Le *Can-Am Rider Education Program* a réussi à réduire avec succès l'un des principaux obstacles à l'achat d'un véhicule à trois roues et ainsi à attirer de nouveaux conducteurs. Il existe près de 200 écoles actives et plus de 20 000 cours ont été terminés avec un taux de conversion de >20 % vers l'achat d'un véhicule à trois roues Can-Am une fois le programme terminé.
- > La gamme de véhicules à trois roues Can-Am a connu une croissance substantielle allant jusqu'à +104 % du volume des ventes au détail en Amérique du Nord pour l'AF2020. Can-Am détient désormais la 5^e position des parts de marché pour le secteur des motocyclettes sur route en Amérique du Nord, qui occupait la 7^e position l'an dernier.



can-am

HORS ROUTE

Les véhicules hors route de Can-Am permettent aux conducteurs de se rapprocher de la terre de différentes façons, éveillant le sentiment d'être plus vivant. Alliés intrépides pour le travail ou pour les loisirs, et souvent les deux, les véhicules hors route de Can-Am ont continué d'être reconnus dans toutes les catégories, des consommateurs et des influenceurs professionnels. Et tout cela se reflète dans nos résultats annuels.

- > Notre nouvelle plateforme Defender, offrant un plus grand confort et un meilleur rendement grâce au nouveau moteur HD10 disponible pour tous les ensembles Can-Am Defender avec ses 82 HP et son nouvel habitacle amélioré, atteint un équilibre parfait entre le travail et le plaisir. Elle est disponible en trois nouvelles versions : la PRO avec le meilleur espace de rangement qui surpasse celui de l'industrie; la Limited avec sa cabine à contrôle climatique le plus silencieux; et un 6x6 avec plus d'adhérence et de capacités pour une utilisation des plus extrêmes.
- > Le nouveau Maverick X3, équipé du Turbo RR, le moteur de véhicule côte à côte le plus puissant de l'industrie, offre une fiabilité et un rendement maximum grâce à ses 195 HP.
- > En plus de remporter le Rallye Dakar pour une troisième année consécutive dans la catégorie des véhicules côte à côte, les véhicules Can-Am ont balayé

le podium et franchi la ligne d'arrivée occupant les 20 premières positions et dominant la course la plus difficile au monde du départ à l'arrivée.

- > Can-Am hors route a poursuivi sa campagne de sensibilisation grâce à un groupe d'ambassadeurs regroupant des influenceurs de grande portée et bien établis dans les domaines de l'agriculture, de l'élevage, des courses et de la chasse, et aussi grâce à des programmes à forte visibilité comme un partenariat de trois ans avec « Professional Bull Riders' Unleash the Beast Tour » incluant le « Can-Am Cage », des publicités télévisées et un kiosque d'accueil sur place.
- > Durant l'AF2020, la notoriété de la marque Can-Am hors route a augmenté de 26 %, passant de 27 % à 34 %, et les ventes mondiales ont augmenté de 23,8 % pour atteindre 2,2 milliards de dollars.



SPORTS MOTORISÉS PRODUITS SAISONNIERS

ski-doo ***LYNX*** ***SEA-DOO***





La neige et l'eau ont été nos premiers terrains de jeux et les produits saisonniers sont le rappel de notre héritage qui nous rend si fier. Ces derniers jouent un rôle majeur dans notre présent et notre avenir, et nous continuons d'innover dans les catégories de produits que nous avons créées.

INDICATEURS DE MARCHÉ

1 901,4 MILLIONS
\$ CA

VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2020

+5,4 %

VENTES MONDIALES
VS AF2019



Ski-Doo a inventé la motoneige récréative il y a plus de 60 ans et nous la réinventons sans cesse depuis cette époque, en offrant des expériences hivernales qui défient les attentes. Inspirée par les commentaires de nos ambassadeurs de marque et de motoneigistes expérimentés, chaque innovation de produit propulse l'expérience de conduite vers de nouveaux sommets. En 2020, ce fut littéralement le cas. Et le résultat de nos ventes le prouve.

- > La nouvelle motoneige Ski-Doo Summit 850 E-TEC Turbo, qui possède le tout premier moteur à deux temps turbocompressé au monde et qui a été conçu en usine, fournit la même puissance constante de 165 HP du niveau de la mer jusqu'à une altitude de 2 438 mètres (8 000 pieds).
- > Conçue avec la participation de certains motoneigistes de neige profonde, les plus respectés au monde, la Summit X dotée de l'ensemble Expert répond à plusieurs caractéristiques : réactivité, performance en neige profonde, tunnel plus court, poids plus léger et conception ergonomique en situation de neige profonde.
- > La plateforme REV Gen4 a accueilli le moteur à quatre temps Rotax 600 ACE, le moteur le plus économique en carburant de toute l'industrie, avec un rendement de 8 l/100 km (29 miles/gal)¹.
- > Pour la première fois en 50 ans, Ski-Doo a atteint une part de marché record au-delà de 50 % en Amérique du Nord.

¹ Les données sont basées sur des tests d'ingénierie à l'interne en mode ECO.





Les motoneiges Lynx sont équipées pour affronter les défis les plus robustes de la nature et la marque a su permettre aux motoneigistes de profiter pleinement de chaque journée d'hiver, et ce, depuis plus de 50 ans. Au cours de l'AF2020, la marque a lancé plusieurs innovations permettant aux amateurs de neige des pays nordiques de parcourir les plus beaux sentiers que la nature a à offrir. Les clients scandinaves ont apprécié ces efforts comme le démontre notre succès dans ce marché.

- > La toute nouvelle famille Commander, construite à partir de la plateforme RADIEN-X, lancée l'année dernière, a défini les standards pour les motoneiges hybrides à large chenille. Les ventes ont grimpé de 33 % comparativement à l'AF2019 et le Commander était le meilleur vendeur dans la région EMEA.
- > La suspension arrière PPS DS+, conçue pour la conduite en neige profonde uniquement, a été installée pour la première fois sur les modèles BoonDocker DS de Lynx.
- > Le Rotax 900 ACE Turbo a fait ses débuts sur le Lynx Xterrain RE 3700 900 ACE Turbo, le Commander 900 ACE Turbo et le Commander Grand Tourer 900 ACE Turbo.
- > Les modèles de l'année 2020 furent un immense succès pour Lynx, avec près de 40 % de parts de marché en Scandinavie, incluant un sommet en Finlande avec plus de 50 %.
- > Ensemble, Lynx et Ski-Doo ont obtenu la plus grande part de marché pour BRP en Scandinavie avec près de 65 %.



Durant l'AF2019, afin de célébrer les 50 ans de Sea-Doo, nous avons lancé sur le marché une plateforme de motomarine révolutionnaire pour trois personnes ainsi qu'un modèle avant-gardiste pour la pêche, offrant encore plus de possibilités pour le plaisir et la liberté pour les passionnés d'activités nautiques de partout. Ces innovations nous ont permis de conserver notre position de chef de file durant l'AF2020 et ont réorienté la croissance en Amérique du Nord.

- > Lancée au cours de l'AF2018, la plateforme avec son espace à bord offrant des sièges confortables pour trois personnes ou un espace spacieux pour relaxer, équipée d'une chaîne stéréo intégrée, d'espaces de rangement novateurs et pouvant aussi recevoir une gamme d'accessoires LinQ, a été un facteur déterminant de notre succès pour l'AF2020, particulièrement en Australie, au Japon et en Chine (+19 %) ainsi qu'en Amérique latine (+15 %).
- > En Amérique du Nord, la croissance a été alimentée, pour la première fois, par les motomarines luxueuses pleine grandeur, en raison de notre attention soutenue envers l'expérience au-delà de la promenade.
- > Nous avons connu une augmentation mondiale du volume des ventes, même au sein des marchés dans lesquels l'industrie a diminué. La plus forte croissance se situe dans les segments *Touring*, menant à une augmentation de la marge globale pour l'AF2020.
- > Durant l'AF2020, Sea-Doo a demeuré au premier rang mondial, avec un record de plus de 60 % de parts de marché.
- > De plus en plus de gens utilisent les motomarines pour des activités allant au-delà de la simple promenade, telles que des expériences d'aventures, d'exploration et de pêche dans les six plus grands marchés de motomarines : États-Unis, Canada, Brésil, Suède, Nouvelle-Zélande et Australie.



PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS LIÉS AUX VÉHICULES RÉCRÉATIFS ET MOTEURS POUR FABRICANTS D'ÉQUIPEMENT D'ORIGINE (OEM)





Pour les clients, notre gamme complète de pièces, d'accessoires et de vêtements (PA&V) contribue à une expérience BRP complète, nous permettant de faire de la marque BRP un style de vie. Les moteurs Rotax, fabriqués en Autriche et au Mexique, ouvrent la voie à des possibilités mondiales pour les OEM.

INDICATEURS DE MARCHÉ

799,8 MILLIONS
\$ CA

VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2020

+13,1 %

VENTES MONDIALES
VS AF2019

PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS

Les pièces, les accessoires et les vêtements BRP permettent à nos *riders* de perfectionner leurs aventures. Tout en garantissant la qualité et le rendement, ils permettent à nos clients d'adapter leur véhicule au travail qu'ils font ou au terrain qu'ils explorent, et vice-versa. Notre système de pointe unique, facile à installer et à désinstaller LinQ, est la pierre angulaire de cette polyvalence. Tous ces produits améliorent l'expérience générale du consommateur et le style de vie associé à ces produits conçus pour les sports motorisés.

- > Plus de 250 produits sont présentement disponibles pour les propriétaires d'un Ski-Doo construit avec la plateforme REV Gen4. Les accessoires LinQ comprennent une boîte de rangement de 135 litres (36 gallons américains), un porte-scie mécanique et un bidon de carburant de 3,78 litres (1 gallon américain). Les autres accessoires comprennent, entre autres, un pare-brise réglable.
- > De nouveaux accessoires s'adaptant aux véhicules côte à côte et aux véhicules tout-terrain améliorent le confort, ajoutent au plaisir et permettent de travailler ou de s'amuser dans la neige. Les conducteurs ont accueilli avec satisfaction le pare-brise ventilé et le toit Pro-Vent, le toit avec audio et le système de chenilles Apache. De plus, le véhicule côte à côte Can-Am Defender a reçu 66 nouveaux accessoires cette année.
- > Pour les aventures nautiques, les propriétaires de Sea-Doo GTI, GTI SE, GTR et WAKE peuvent maintenant pratiquer le ski nautique grâce au mât de ski rétractable; faire de la planche nautique grâce au support pour planche nautique et conserver leur pique-nique et autres articles au sec grâce à la boîte LinQ et au compartiment amovible. Ils peuvent aussi s'assurer de ne pas s'échouer en utilisant le profondimètre ou en demeurant immobiles sur l'eau avec notre nouvelle housse.
- > BRP a lancé une gamme complète de produits de marque, offrant des accessoires pratiques et amusants pour améliorer les aventures des clients, ainsi que des produits tendance adaptés au style de vie permettant d'exprimer leur fierté de posséder un véhicule BRP.
- > BRP a étendu son portefeuille de lubrifiants tout en lançant une toute nouvelle gamme de produits d'entretien. Ces produits sont conçus par des spécialistes afin de prolonger la durée de vie des véhicules et sont testés sur toutes les plateformes de moteurs et sur tous les matériaux utilisés dans l'industrie des sports motorisés. Ils fonctionnent et protègent même dans les conditions les plus extrêmes.



MOTEURS POUR FABRICANTS D'ÉQUIPEMENT D'ORIGINE

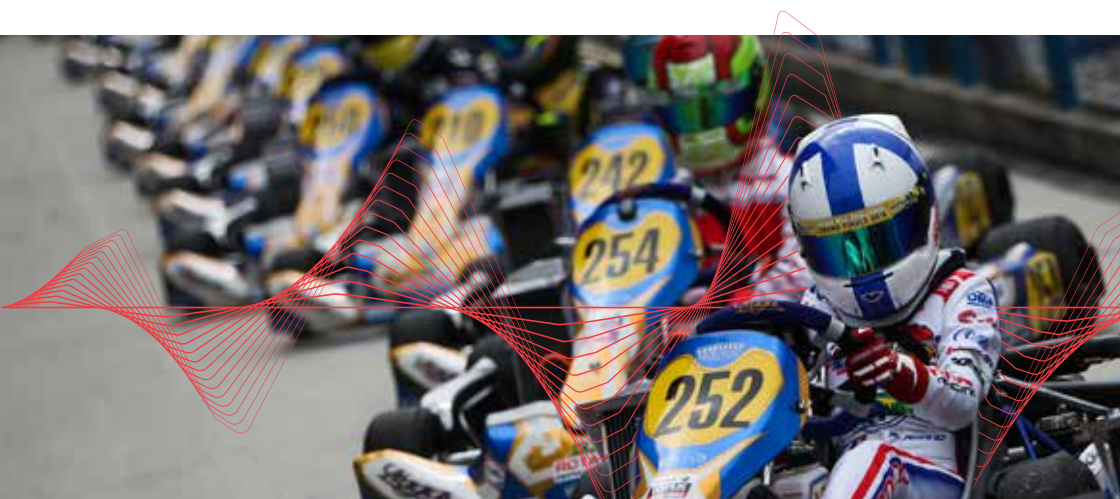
ROTAX®

Depuis plus de 100 ans, les moteurs Rotax n'ont cessé d'innover afin de réinventer la mobilité. Au cours des dernières décennies, BRP-Rotax a aussi trouvé des manières ingénieuses de mettre en valeur les façons de propulser les véhicules sur les terrains de jeux les plus palpitants du monde. Au cours de l'AF2020, BRP-Rotax est passé à la vitesse supérieure, littéralement, grâce à une expérience de pointe et ludique tout en ayant son moteur au coeur de celle-ci.

- > Guns kirchen 2020, le programme de modernisation et d'innovation de l'usine BRP-Rotax en Autriche, vient de se terminer. Lancé en 2012, il a permis à BRP-Rotax de mieux répondre aux besoins de ses clients, et ce de façon plus rapide en plus de répondre aux exigences du marché d'une façon plus souple et plus spécifique. De nouvelles technologies ont été mises en place et les machines ont été mises à jour avec l'objectif d'avoir une production plus souple et plus agile. L'optimisation du système de gestion de BRP (BRP Management System – BRPMS) a mené à des améliorations continues, à un meilleur travail d'équipe ainsi qu'à une élimination des déchets.
- > En juillet dernier, BRP s'est aventuré dans le secteur de l'expérience client directe avec l'ouverture du Rotax MAX Dome. Ce nouvel aréna de courses de karts électriques intérieur novateur et excitant permet au public de se préparer et de courser avec des karts électriques Rotax dans un espace de réalité augmentée pour connaître une expérience virtuelle totalement immersive et ludique.
- > La grande finale du Rotax MAX Challenge à Sarno, en Italie, a marqué les 20 ans du lancement effectué par BRP-Rotax de ce qui est décrit comme l'événement

sportif mondial de karting le plus juste et international qui soit. Ce dernier a vu naître des célébrités de la Formule 1 comme Jensen Button, Kimi Räikkönen et Lance Stroll. L'événement a aussi vu le lancement du Projet E20, le groupe moteur électrique développé par BRP-Rotax, qui promet d'amener le kart électrique au même niveau que les karts à moteur à combustion.

- > Célébrant sa septième année, le Spyder Großglockner Challenge a de nouveau rassemblé près de 280 *riders* de partout au monde avec 175 Can-Am Spyder, et pour la première fois, le nouveau Can-Am Ryker.
- > L'année a également été marquée par le nouveau lancement du Rotax Fly-In qui avait déjà eu lieu au cours des dernières années. En août, des passionnés d'aviation provenant d'Autriche et d'Europe centrale ont atterri à Wels, en Haute-Autriche, pour l'édition 2019 du Fly-In, où ils ont profité d'un événement grandiose dans une atmosphère détendue. Le nouveau moteur d'avion Rotax 915iS fut le centre d'intérêt et bon nombre des avions participants étaient déjà équipés du groupe motopropulseur innovant.



GROUPE MARIN

EVINRUDE

ALUMA*Craft*

Manitou





Sur l'eau, les occasions de plaisir abondent, que ce soit les sports motorisés, la pêche ou la navigation de plaisance. Naturellement, de nombreux clients s'intéressent à toutes ces options, et c'est la raison pour laquelle nous avons ajouté des produits de navigation de plaisance renommés à notre portefeuille au sein du nouveau Groupe marin de BRP.

INDICATEURS DE MARCHÉ¹

559,8 MILLIONS
\$ CA

VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2020

+13,7 %

VENTES MONDIALES
VS AF2019

¹ Les chiffres de vente et le pourcentage d'augmentation des ventes inclut Evinrude pour lequel BRP a annoncé, en mai 2020, l'arrêt de production.

La marque Evinrude est au cœur de la stratégie de notre gamme de produits nautiques depuis plusieurs années et elle a servi de tremplin en matière d'innovation maritime sous différentes formes. Au cours de l'AF2020, Evinrude a continué de fournir aux plaisanciers du monde entier les moteurs les plus performants du marché, associés aux plus hautes normes environnementales en matière d'émissions et de bruit.

- > Le moteur E-TEC G2 I3 de 150 HP avec barre de direction assistée a été lancé en 2019. Il est doté d'une direction assistée intégrée ainsi que de changements de vitesse et d'une commande d'accélération numériques. En lançant le premier moteur hors-bord contrôlé par barre de direction assistée installée en usine de l'industrie, BRP démontre, par cet exemple, son esprit novateur. C'est en songeant autant aux pêcheurs débutants qu'à ceux expérimentés que la conception a été élaborée. Elle démontre l'engagement de BRP envers des produits faciles à utiliser, même dans les pires conditions.
- > BRP a doté tous les nouveaux moteurs hors-bord à trois cylindres E-TEC G2, de 115 H.O. à 150 HP, de technologies de nouvelle génération comme de changements de vitesse et de la commande d'accélération numériques, d'un système de contrôle iTrim, d'indicateurs numériques, de panneaux de couleurs personnalisés et du système de servodirection dynamique (DPS) iSteer en option. Ils ont également reçu une toute nouvelle

apparence. Cela reflète la philosophie chez BRP de demeurer à la fine pointe dans tout ce que nous concevons pour nos clients.

- > Les innovations de BRP continuent d'être reconnues dans l'industrie. Le moteur à trois cylindres en ligne E-TEC G2 115 H.O. d'Evinrude s'est mérité le prix d'innovation de la National Marine Manufacturers Association (NMMA) dans la catégorie moteur hors-bord lors de l'IBEX 2019 (International Boat Builders' Exhibition & Conference) pour ses capacités de navigation accrues, la qualité de son mécanisme, son fonctionnement silencieux et son faible taux d'émissions.
- > BRP fait maintenant partie du Guinness des records, grâce à Evinrude. L'équipe Big Pull a établi de multiples records en ski nautique pieds nus tirés par un seul bateau. Les bateaux utilisaient deux et trois moteurs Evinrude E-TEC G2 de 300 HP dans les catégories Ballet, Pieds nus, Couples et Trios conventionnels.

À compter de mai 2020, BRP a pris la décision d'arrêter la production des moteurs hors-bord Evinrude et de concentrer les énergies sur de nouveaux produits pour l'industrie nautique. L'entretien et les pièces continueront d'être disponibles sur nos moteurs hors-bord Evinrude. L'usine de Sutertevant, au Wisconsin, sera reconvertie pour la production de nouveaux produits nautiques qui seront annoncés dans le futur.





Depuis plus de 70 ans, Alumacraft est associé à la pêche, aidant les gens à créer des souvenirs avec leurs familles et leurs amis. Durabilité et innovation sont les attributs de la marque, alimentés par un dévouement sans faille envers le client et le talent de ses employés.

- > De récentes avancées dans nos technologies de fabrication ont permis d'augmenter la vitesse de production des bateaux en aluminium.
- > Les concessionnaires de bateaux se sont vu offrir plusieurs programmes de rabais attrayants tout au long de l'année afin d'inciter les acheteurs à se procurer un bateau, ce qui a permis aux concessionnaires de liquider et de renouveler leurs inventaires.
- > L'installation de moteurs Evinrude sur des bateaux Alumacraft à nos installations du Minnesota et de l'Arkansas, mis en œuvre au cours de l'AF2019, a eu une grande incidence sur les commandes, car plus de concessionnaires achetaient des ensembles directement de l'usine.





Depuis plus de 34 ans, Manitou est déterminé à surpasser les attentes et les besoins de ses clients, redéfinissant ainsi ce que devrait être un ponton. S'appuyant sur une base solide de performance, de qualité et de technologie, la marque s'impose en tête de l'industrie en matière d'innovation de produits.

- > Un nouveau système ERP a été mis en place afin d'uniformiser le flux des communications à travers le processus de production afin d'améliorer celle-ci.
- > La planification de la capacité à court terme a été repensée, de l'expédition et la réception à l'assemblage final, réduisant les goulots d'étranglement sur la chaîne de production et créant une base solide pour la croissance future.
- > De nouvelles initiatives en matière de sécurité ont été mises en place afin d'améliorer le taux total d'incidents déclarés (TTID) avec une cible de 1,1 %. Depuis juin, aucun incident déclaré n'a été significatif.
- > Une équipe de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) a été mise sur pied pour coordonner les initiatives et diriger les activités prévues pour les employés et la communauté. Celles-ci incluent l'envoi d'un ponton décoré pour prendre part à la parade « Silver Bells in the City » et à d'autres parades au sein de la communauté du grand Lansing, au cours de la période des Fêtes ainsi que la coordination des bénévoles participant à l'événement « Vets with Nets » permettant aux Vétérans d'aller pêcher sur le lac Érié.
- > Le coup d'envoi pour un projet permettant de développer un cadre et des lignes directrices pour la marque Manitou a été donné.





Au cours de l'AF2020, nous avons fait l'acquisition de Telwater, le plus grand fabricant de bateaux dans le Pacifique du Sud, qui possède plus de 60 % des parts de marché australien. En établissant continuellement les normes de l'industrie grâce à ses conceptions innovantes, sa technologie avancée et son programme de recherche et de développement continu, cette division possède les marques d'aluminium les plus emblématiques dans le milieu, avec Quintrex et les autres membres de la famille Telwater – Stacer, Savage et Yellowfin Plate.

- > Un gabarit d'étrépage en aluminium fabriqué sur mesure a été installé afin d'accroître le développement de la coque et les possibilités d'innovation : le formage par étrépage permet une infinité de formes et de coupes transversales. Il permettra aussi de maintenir et d'accroître notre position en tant que chef de file de l'industrie.
- > La gamme de bateaux ouverts, runabouts, à pont ouvert et à cabine de Stacer a été modernisée avec une technologie unique qui améliorera l'expérience du client et simplifiera le processus de vente pour les concessionnaires Stacer.
- > La gamme Yellowfin Plate de Quintrex est passée de 10 à 27 modèles en une seule année grâce aux commentaires obtenus des clients. Ayant en tête le plus endurci des pêcheurs australiens, notre équipe de recherche et de développement a démontré une grande agilité en mettant en pratique ses précieuses connaissances et en introduisant une nouvelle gamme sur le marché.



UN APERÇU DU FUTUR

BRP a été l'un des premiers pionniers de la mobilité électrique, avec le lancement du véhicule *Neighborhood Electric* en 1996, puis d'un véhicule électrique côte à côte, du développement d'un prototype électrique Can-Am Spyder et de la commercialisation des e-karts Sonic. En 2019, nous avons repoussé nos limites, dévoilant six concepts de véhicules électriques donnant un aperçu de ce que l'avenir pourrait nous réserver, et par le fait même, démontrer notre vision et notre réflexion en proposant de nouvelles façons de déplacer les gens et d'explorer de nouveaux territoires, tout en procurant les expériences amusantes et exaltantes attendues par les conducteurs.



LE CONCEPT ÉLECTRIQUE DE SEA-DOO

Le concept de Sea-Doo électrique propulse la motomarine à un niveau supérieur grâce à des aventures enlevantes et silencieuses sur une grande variété de cours d'eau. Avec cette solution futuriste, il n'existe aucune limite aux sports motorisés sur l'eau.



LE CONCEPT ÉLECTRIQUE DU RYKER

Grâce à l'ultime association entre la durabilité et l'innovation, le concept de Ryker électrique permet aux conducteurs de prendre la route sans obstacle. Une véritable solution qui permettra à chacun de « tracer sa route » pour le futur.

LE CONCEPT TWeLVE

Le concept TWeLVE (véhicule électrique à trois roues permettant l'inclinaison) a été testé à Paris et il procure une stabilité imbattable. Conçu pour la mobilité urbaine, ce véhicule peut être utilisé pour des fins personnelles, partagées ou commerciales.



LES CONCEPTS CT

Les concepts CT1 et CT2 font partie d'un écosystème modulaire conçu pour une utilisation personnelle, partagée ou commerciale, tant en milieu urbain qu'en banlieue. Ces concepts ont déjà été éprouvés avec succès sur les routes de Madrid, Paris, San Francisco et Montréal.



À PROPOS DU SONIC

SONIC est la nouvelle façon d'expérimenter le karting : tout le plaisir et la vitesse, sans émission. Situé en milieu urbain, le Rotax MAX Dome propose un concept interactif destiné aux circuits de course de la planète. Le karting électrique est la prochaine sensation mondiale de l'heure.



LE CONCEPT eCOM

Intégrant le design distinctif en Y faisant la renommée de BRP, le concept eCOM offre une facilité d'utilisation et une stabilité imbattable pour se rendre et se déplacer en milieu urbain; une bonne option à l'achat d'une deuxième (ou troisième) voiture. De plus, il offre de nombreuses options pour une utilisation commerciale.



RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

BRP considère que la protection de l'environnement et la promotion du bien-être économique et social sont des fondements de sa réussite future. C'est pour cette raison que toutes les entités commerciales de BRP, réparties dans le monde entier, doivent incorporer la responsabilité sociale d'entreprise dans leur stratégie commerciale. Nous nous efforçons d'améliorer continuellement le rendement environnemental et l'acceptabilité sociale de nos activités et de nos produits tout en maintenant leur compétitivité.

Notre environnement naturel est une partie essentielle de nos activités. Nous nous soucions de concevoir, de fabriquer et de maintenir des produits qui possèdent le plus faible impact sur les écosystèmes naturels, tout en offrant des occasions attrayantes pour les consommateurs de partout dans le monde à profiter du plein air. Pour ce faire, nous offrons à tous nos employés un environnement favorisant leur santé, leur sécurité et leur bien-être, autant au travail qu'au sein de leur communauté.

NOTRE PROGRAMME RSE EST CONSTRUIT SUR SIX PILIERS

- > GOUVERNANCE
- > ENVIRONNEMENT
- > EMPLOYÉS
- > SÉCURITÉ DES PRODUITS
- > GESTION DE LA CHAÎNE
D'APPROVISIONNEMENT
- > RÔLE DANS LA COMMUNAUTÉ

FAITS SAILLANTS DE L'AF2020

EMPLOYÉS (1)

Nos installations de Juárez ont obtenu la reconnaissance *Company Committed to Human Rights* par l'État de Chihuahua. Des principes tel le respect des droits de l'Homme, les pratiques de travail harmonieuses, l'inclusion et la protection de l'environnement sont bien intégrées à notre culture et à nos activités quotidiennes.

EMPLOYÉS

L'équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle joue un rôle important chez BRP-Rotax et nous offrons à nos employés un éventail de méthodes de travail adaptées aux différentes phases de la vie des gens et de leurs besoins changeants. Ces efforts, ainsi que notre culture d'entreprise axée sur la famille et les employés, ont été reconnus par la région de Haute-Autriche grâce à la remise du prix familial « Felix Familia » 2020.

EMPLOYÉS

Un nouveau record a été célébré à l'atelier d'apprentissage de BRP-Rotax : 1 111 jours sans accident.

EMPLOYÉS, ENVIRONNEMENT, RÔLE DANS LA COMMUNAUTÉ, GOUVERNANCE (2)

Nos installations mexicaines ont reçu pour la quatrième année consécutive à Juárez et pour la troisième fois à Querétaro le prix de la responsabilité sociale d'entreprise (RSE) du Centre mexicain pour la philanthropie (CEMEFI). Il s'agit d'une reconnaissance de notre engagement à mettre en oeuvre une gestion environnementale, éthique et socialement responsable dans notre stratégie culturelle et d'entreprise pour l'ensemble de nos installations au Mexique.

ENVIRONNEMENT (3)

Pour la troisième année consécutive, BRP Evinrude a été reconnue parmi les 20 % d'entreprises de l'État détenant le titre de « Green Master ». Elle continue de faire de la durabilité une priorité, en mettant en place des changements essentiels à ses pratiques commerciales et en soutenant les efforts de sensibilisation dans la communauté qui sont bénéfiques pour l'environnement.



FAITS SAILLANTS DE L'AF2020 (SUITE)

ENVIRONNEMENT, RÔLE DANS LA COMMUNAUTÉ (4)

Depuis septembre dernier, BRP commande deux citoyennes du projet « Hearts in the Ice » avec des motoneiges Lynx, des moteurs Evinrude et les vêtements appropriés. Ces femmes sont en poste à Svalbard en Norvège, tout près du cercle polaire. Elles participent à une expédition de neuf mois visant à observer la météo et la faune et à recueillir des données pour la NASA, l'Institut polaire norvégien, l'Institut d'océanographie Scripps, l'Institut des changements climatiques de l'université du Maine et l'École internationale des Nations unies (UNIS).

ENVIRONNEMENT, RÔLE DANS LA COMMUNAUTÉ (5)

Une année s'est écoulée depuis le commencement de la régénération du désert de Samalayuca dans l'État du Chihuahua au Mexique. Ce projet se concentre sur la conservation des habitats naturels capables de retenir de grandes quantités de dioxyde de carbone et d'eau. Aidée de Can-Am et du soutien supplémentaire apporté par l'équipe locale de BRP, la fondation Conciencias Biologicas a pu explorer de nouvelles zones en utilisant nos véhicules côte à côte pour identifier la densité de la végétation du désert et documenter les zones critiques. L'équipe amasse aussi des données sur la faune et la flore locales afin d'estimer la quantité de dioxyde de carbone stockée dans la région.

RÔLE DANS LA COMMUNAUTÉ

Établi en 2016, le Sea-Doo Club Indonesia (SCI) est une communauté de *riders* de motomarines Sea-Doo basée à Jakarta, la capitale de l'Indonésie. La communauté du SCI organise des balades de fin de semaine au départ de Jakarta vers les *Thousand Islands*, un groupe de petites îles situées tout près sur lesquelles les infrastructures éducatives sont insuffisantes. La communauté du SCI commande la construction d'une prématernelle sur l'île de Tidung située dans la région des mille îles. Les autorités locales l'ont baptisée SCI Preschool en remerciement au soutien du SCI. Lorsqu'il n'y a pas de classe, le bâtiment peut servir pour d'autres activités de la communauté. Au cours des quatre dernières années, BRP a soutenu les initiatives RSE du SCI de façon continue et, en 2019, nous avons offert deux unités de démonstration Sea-Doo pour les journées d'événements.

RESPONSABILITÉ DE PRODUIT (6)

Pour la neuvième année consécutive aux États-Unis et la dixième au Canada, les motoneiges Ski-Doo continuent de soutenir l'éducation des motoneigistes hors-piste grâce à des séminaires gratuits sur la sensibilisation et la prévention des avalanches offerts à tous les motoneigistes, quelle que soit leur marque préférée.

RESPONSABILITÉ DE PRODUIT, ENVIRONNEMENT

BRP a poursuivi ses recherches sur les véhicules électriques et présenté six concepts différents pour ses gammes de produits actuelles et celles à venir lors du Club BRP qui s'est tenu en septembre 2019.



4



5



6

SECTION FINANCIÈRE



TABEAU DE RAPPROCHEMENT – AF2020

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)	Exercices terminés les				
	31 janvier 2020	31 janvier 2019	31 janvier 2018	31 janvier 2017	31 janvier 2016
Bénéfice net	370,6 \$	227,3 \$	239,1 \$	257,0 \$	51,6 \$
Éléments normalisés			Données retraitées ²		
(Gain) perte de change sur la dette à long terme et les obligations locatives	10,4	69,8	(53,3)	(82,0)	105,8
Coûts de transaction et autres charges connexes ³	2,9	2,7	--	--	--
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ⁴	1,7	1,3	2,9	(1,1)	4,6
Charge de dépréciation	--	--	--	--	70,3
(Gain) perte découlant d'un litige ⁵	(40,0)	1,3	5,9	70,7	--
Coûts de transaction sur la dette à long terme	--	8,9	2,1	--	--
Gains au titre des services passés liés aux régimes de retraite	--	(1,4)	--	(6,3)	--
Gain sur disposition d'immobilisations	--	--	--	--	(6,4)
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises	3,6	1,2	--	--	--
Autres éléments	0,9	1,3	1,5	2,7	(1,1)
Ajustement au titre de l'impôt	8,3	(3,8)	47,3	(19,0)	(24,0)
Bénéfice net normalisé¹	358,4	308,6	245,5	222,0	200,8
Charge d'impôt normalisée ¹	126,8	105,4	90,2	89,1	72,8
Frais financiers ajustés ^{1,6}	90,9	68,0	53,5	60,0	62,6
Produits financiers ajustés ^{1,6}	(2,2)	(2,2)	(2,2)	(1,5)	(2,4)
Dotation à l'amortissement ajustée ^{1,7}	230,5	176,1	149,2	133,1	126,2
BAIIA normalisé¹	804,4 \$	655,9 \$	536,2 \$	502,7 \$	460,0 \$

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

² Données retraitées afin de refléter l'adoption d'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, et d'IFRS 9, *Instruments financiers*, comme l'explique la note 31 des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2019.

³ Coûts liés aux regroupements d'entreprises.

⁴ 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.

⁵ La Société est partie à des litiges concernant des violations de brevets avec l'un de ses concurrents.

⁶ Ajustés en fonction des coûts de transaction sur la dette à long terme et des gains et des pertes comptabilisés en résultat net relativement à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

⁷ Ajustée en fonction de l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises au moyen de regroupements d'entreprises.

INFORMATIONS AUX INVESTISSEURS

Informations sur le marché boursier

Les actions avec droit de vote subalterne de BRP Inc. sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole « DOO » et sur le Nasdaq Global Select Market sous le symbole « DOOO ».

Couverture des analystes¹

BMO Capital Markets • Canaccord Genuity • CIBC World Markets • Desjardins Securities • Morningstar • National Bank Financial • Northcoast Research • RBC Capital Markets • Robert W. Baird & Co. • UBS • Wells Fargo • Wolfe Research

Calendrier provisoire des bénéfices pour l'exercice 2021

Premier quart : Jeudi, 28 mai 2020

Deuxième quart : Jeudi, 27 août 2020

Troisième quart : Mercredi, 25 novembre 2020

Quatrième quart : Vendredi, 25 mars 2021

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La présente revue annuelle contient des énoncés qui portent notamment sur le *Challenge 2020* précédemment annoncé et sur le nouveau plan quinquennal appelé « Mission 25 », ses attentes pour l'année fiscale 2021 et sa capacité à faire face à la crise sanitaire actuelle occasionnée par la COVID-19 ainsi que d'autres énoncés sur ses plans actuels et futurs, sur ses attentes, ses prévisions, ses intentions, ses résultats, ses niveaux d'activité, sa performance, ses objectifs, ses cibles, ses buts ou réalisations, ses priorités et stratégies, sa position financière, sa position sur le marché, ses capacités, ses avantages concurrentiels, les activités de recherche et de développement de produits, y compris la conception, les caractéristiques, la capacité ou le rendement prévus de futurs produits et leur lancement prévu sur le marché ou tout autre événement futur, ainsi que d'autres énoncés qui ne portent pas sur des faits historiques et qui constituent des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « S'attendre à », « planifier », « avoir l'intention de », « tendances », « indications », « croire », « être d'avis », « estimer », « perspectives », « prédire », « prévoir », « probable », « potentiel » ou « éventuel », éventuellement employés 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 présentés dans le but d'aider les lecteurs à comprendre certains éléments clés des objectifs, buts, cibles, priorités stratégiques, attentes et plans actuels de la Société, et à permettre une meilleure compréhension de ses activités et de l'environnement dans lequel elle prévoit exercer ses activités. Le lecteur est prévenu que ces renseignements pourraient ne pas convenir à d'autres fins; il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant dans la présente revue annuelle. Par leur nature même, les énoncés prospectifs font intervenir des incertitudes et des risques inhérents, comme il est plus amplement décrit ci-après.

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, les réalisations ou le rendement réels de la Société ou les événements ou faits nouveaux à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants : l'incidence des conditions économiques défavorables, comme celles découlant de la crise sanitaire actuellement occasionnée par la COVID-19 (qui affecte notamment les dépenses à la consommation, les activités

MESURES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS

La présente revue annuelle renvoie à certaines mesures non conformes aux normes IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les normes IFRS, n'ont pas de définition normalisée prescrite par les normes IFRS et sont donc difficilement comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information supplémentaire en complément des mesures conformes aux normes 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 normes IFRS. La Société utilise des mesures non conformes aux normes IFRS, y compris le BAIIA normalisé, le bénéfice net normalisé, la charge d'impôt normalisée, le taux d'imposition effectif normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué normalisé par action. 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, le gain ou la perte de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains de la Société et le gain ou la perte de change sur certains des obligations locatives de la Société. D'autres éléments, comme les coûts de

Actions émises en circulation

En date du 23 avril 2020, 41 407 024 actions à droit de vote subalterne et 45 891 671 actions à droit de vote multiple étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Assemblée annuelle des actionnaires

La rencontre se tiendra à 11 h (heure de l'Est) le 28 mai 2020 au Centre de développement de produits de BRP, situé au 841, rue Cartier, Valcourt (Québec) JOE 2L0 et sera transmise en direct par vidéoconférence et conférence téléphonique.

Demandes d'information

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

Service des Relations avec les Investisseurs : BRP Inc., 726, rue Saint-Joseph, Valcourt (Québec) Canada JOE 2L0, **T** +1 (450) 532-2211, **i**r@brp.com

et les chaînes d'approvisionnement et de distribution de la Société), la disponibilité du crédit et la main-d'œuvre de la Société); la fluctuation des taux de change; les niveaux d'endettement élevés; l'indisponibilité de capitaux supplémentaires; les conditions météorologiques défavorables; les fluctuations saisonnières des ventes; l'incapacité de se conformer aux lois qui portent sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; l'importance des frais fixes; l'incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; les problèmes d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; la concurrence subie par les gammes de produits de la Société; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de croissance; les ventes et les activités internationales; la défaillance de systèmes de technologie de l'information ou une atteinte à la sécurité; le défaut de maintenir des contrôles internes efficaces à l'égard de l'information financière et de produire des états financiers fiables dans les délais prescrits; la perte des services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; l'incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques; une poursuite importante en responsabilité du fait des produits; les réclamations au titre de la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants de produits; la dépendance envers un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants; l'incapacité à bien gérer les niveaux des stocks; la violation de droits de propriété intellectuelle et les litiges qui en résultent; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de fabrication; la hausse des frais de transport et d'expédition ou une interruption des activités de transport et d'expédition; les clauses restrictives stipulées dans les accords de financement ou d'autres contrats importants; la modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; la détérioration des relations avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; la non-souscription d'une assurance convenable; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne de BRP; l'exercice des activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante de Beaudier inc. et 4338618 Canada inc. (ensemble le « groupe Beaudier ») et de Bain Capital Luxembourg Investments S. à r. l. (« Bain Capital »); et les ventes futures d'actions de BRP par le groupe Beaudier, Bain Capital, les administrateurs, les dirigeants ou les membres de la haute direction de la Société. Ces facteurs ne constituent pas une liste exhaustive des facteurs qui peuvent avoir une incidence sur la Société; toutefois, ils doivent être étudiés attentivement.

restructuration, la perte découlant d'un litige et les frais connexes à l'acquisition, 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, la charge d'impôt normalisée, le taux d'imposition effectif normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué normalisé par action 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 les résultats financiers de la Société.

La Société est d'avis que les mesures non conformes aux normes 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 conformes aux normes 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 conformes aux normes 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 conformes aux normes 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

Services aux actionnaires

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

Computershare Investor Services Inc. : 100 University Ave., 8th Floor, Toronto, Ontario, Canada M5J 2Y1, **T** +1 (866) 245-4053, investorcentre.com/service

Pour de plus amples renseignements

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

¹ Recherches d'analyses connues de l'entreprise au 30 avril 2020.

Les énoncés prospectifs figurant dans la présente revue annuelle sont donnés 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 d'événements futurs ou de changements de situations ou de prévisions, sauf si elle y est tenue par la réglementation en valeurs mobilières applicable. Si la Société décidait de mettre à jour un énoncé prospectif contenu dans la présente revue annuelle, il ne faudrait pas en conclure qu'elle fera d'autres mises à jour relatives à cet énoncé, à des questions connexes ou à tout autre énoncé de nature prospective.

PRINCIPALES HYPOTHÈSES

Les énoncés prospectifs contenus dans la présente revue annuelle ont été établis sur le fondement de certaines hypothèses économiques, commerciales et opérationnelles, notamment les hypothèses suivantes : une croissance raisonnable dans l'industrie de stable à un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent, des gains de parts de marché modérés dans les produits toutes saisons et les produits saisonniers et une part de marché constante pour le Groupe marin; pas de détérioration additionnelle et une stabilisation relativement rapide des conditions économiques en Amérique du Nord et au niveau mondial, y compris en ce qui concerne la crise sanitaire actuelle occasionnée par la COVID-19, une augmentation modeste des taux d'intérêt, les devises demeurent à leur niveau actuel et une inflation conforme aux attentes des banques centrales dans les pays où BRP œuvre actuellement; les marges actuelles restent stables ou s'améliorent; la base d'approvisionnement continue à soutenir le développement des produits et le taux de production prévu à des conditions commercialement acceptables et au moment opportun; pas de changements significatifs aux lois fiscales ou aux accords ou traités de libre-échanges applicables à BRP; pas de barrières commerciales imposées dans les juridictions où BRP exerce ses activités et l'absence de conditions météorologiques défavorables, notamment en haute saison.

BRP met le lecteur en garde contre le fait que ces hypothèses pourraient ne pas se révéler exactes et signale que la conjoncture économique actuelle, y compris l'incertitude entourant la crise sanitaire actuellement occasionnée par la COVID-19 et ses conséquences générales sur l'économie mondiale, rend ces hypothèses, qui étaient raisonnables au moment où elles ont été formulées, encore plus incertaines.

Sauf indication contraire, tous les montants dans cette présentation sont en dollars canadiens.


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 conformes aux normes 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 et pour exclure certains éléments d'impôts spécifiques. 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 » de la présente revue annuelle pour connaître les rapprochements entre le BAIIA normalisé et le bénéfice net normalisé présentés par la Société et les mesures conformes aux normes IFRS les plus directement comparables.

BRP.COM

 @BRPNouvelles

 facebook.com/brpinfo

 linkedin.com/company/brp

 youtube.com/user/
communicationsBRP

SIÈGE SOCIAL

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



ski-doo *LYNX* *SEA-DOO* *can-am* ROTAX *ALUMAcraft* *Manitou*  **QUINTREX** *EVINRUDE*