



BRP INC.

NOTICE ANNUELLE

Exercice clos le 31 janvier 2015

Le 27 mars 2015

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
NOTES EXPLICATIVES.....	1
STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ	4
ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS.....	5
VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE	6
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ.....	10
FACTEURS DE RISQUE.....	27
POLITIQUE DE DIVIDENDES.....	49
DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL.....	49
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS	56
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	56
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI.....	65
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	65
AUDITEUR INDÉPENDANT, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	66
CONTRATS IMPORTANTS	66
INTÉRÊTS DES EXPERTS	68
COMITÉ D'AUDIT.....	68
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	70
GLOSSAIRE	71
ANNEXE A - RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT.....	A-1

NOTES EXPLICATIVES

À moins d'indication contraire, les renseignements qui figurent dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») sont fournis au 31 janvier 2015.

À moins d'indication contraire ou si le contexte exige une interprétation contraire, les expressions la « Société » et « BRP » désignent BRP inc. et ses filiales directes et indirectes, les sociétés qu'elle remplace et les autres entités qu'elles contrôlent.

À moins d'indication contraire, les renvois aux « \$ » et aux « dollars » désignent le dollar canadien et les renvois aux « \$ US » ou aux « dollars américains » désignent le dollar américain. Les montants sont présentés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

« Exercice 2015 » désigne l'exercice de la Société clos le 31 janvier 2015, « exercice 2014 » désigne l'exercice de la Société clos le 31 janvier 2014 et « exercice 2013 » désigne l'exercice de la Société clos le 31 janvier 2013.

Les renvois aux données saisonnières du marché et de la Société relatives aux véhicules tout-terrain et aux véhicules côte à côte se rapportent à la période de 12 mois close le 30 juin pour le Canada et les États-Unis (collectivement, l'« Amérique du Nord »); les renvois aux données relatives aux motocyclettes et aux roadsters *Spyder* se rapportent à la période de 12 mois close le 31 octobre pour l'Amérique du Nord; les renvois aux données relatives aux motoneiges se rapportent à la période de 12 mois close le 31 mars pour l'Amérique du Nord et à la période de 12 mois close le 30 juin pour la Scandinavie; les renvois aux données relatives aux motomarines se rapportent à la période de 12 mois close le 30 septembre pour l'Amérique du Nord; les renvois aux données relatives aux moteurs hors-bord se rapportent à la période de 12 mois close le 30 juin pour l'Amérique du Nord; et les renvois aux données relatives à tout autre territoire concerné par un de ces produits, ainsi qu'à tout autre produit, se rapportent à l'année civile, dans tous les cas, de l'exercice indiqué. Les renvois aux données saisonnières qui concernent plusieurs produits se rapportent à la saison de chaque produit de l'exercice indiqué.

Les définitions données dans le « Glossaire » qui commence à la page 71 s'appliquent à la présente notice annuelle.

Énoncés prospectifs

La présente notice annuelle contient des énoncés prospectifs qui portent sur les plans, les attentes et intentions, les résultats, le degré d'activité, le rendement, les objectifs ou les réalisations actuels et futurs de la Société ou sur d'autres événements ou faits nouveaux à venir. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « planifier », « avoir l'intention de », « tendances », « indications », « croire », « être d'avis », « estimer », « prévoir », « probable », « potentiel » ou « éventuel », au futur ou au conditionnel, à la forme affirmative ou négative, ou à l'emploi de leurs variantes ou de termes comparables.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations et les hypothèses que la Société a établies à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements futurs prévus, ainsi que sur d'autres facteurs qu'elle croit pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses se concrétiseront ni que les perspectives commerciales, les objectifs, les plans ou les priorités stratégiques de la Société se réaliseront.

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels de la Société ou les événements ou faits nouveaux à venir diffèrent



considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la présente notice annuelle : l'incidence de conditions économiques défavorables sur les dépenses à la consommation; le fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société; la fluctuation des taux de change; les niveaux d'endettement élevés; l'indisponibilité de capitaux supplémentaires; les conditions météorologiques défavorables; les fluctuations saisonnières des ventes; l'incapacité de la Société à se conformer aux lois qui portent sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; la dépendance envers des concessionnaires, des distributeurs, des fournisseurs, des sources de financement et d'autres partenaires stratégiques qui peuvent craindre certaines conditions économiques; l'importance des frais fixes; l'incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; la survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; les engagements contenus dans des accords de financement ou d'autres contrats importants conclus par la Société; la concurrence que subissent les gammes de produits de la Société; la perte des services de hauts dirigeants ou d'employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; l'incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques; l'issue défavorable à la Société d'une réclamation importante liée à la responsabilité du fait des produits; les réclamations liées à la garantie des produits ou les rappels de produits qui donnent lieu à des réparations ou à des remplacements importants de produits; la dépendance envers un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail de ses produits; la dépendance envers les relations avec les clients pour la vente d'équipement d'origine; une mauvaise gestion des niveaux des stocks; les risques liés aux activités internationales; l'incapacité d'améliorer les produits existants ou de créer et de commercialiser de nouveaux produits; la protection des droits de propriété intellectuelle; la défaillance de systèmes de technologie de l'information; la baisse du prix d'anciennes versions de produits vendus sur le marché d'occasion et l'offre excédentaire des concurrents; l'incapacité de mettre fructueusement en œuvre la stratégie de fabrication; la modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; l'augmentation des coûts du carburant; la détérioration des relations entretenues avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; la non-souscription d'une assurance convenable; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'absence d'intention actuelle de verser des dividendes; l'exercice des activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante du groupe Beaudier et de Bain Capital; les ventes futures d'actions par le groupe Beaudier, Bain Capital, les administrateurs, les dirigeants ou les membres de la haute direction de la Société. Ces facteurs ne constituent pas une liste exhaustive des facteurs qui peuvent avoir une incidence sur la Société; toutefois, ils doivent être étudiés attentivement.

Les énoncés prospectifs ont pour but de décrire aux lecteurs les attentes de la direction au sujet du rendement financier de la Société et ils peuvent ne pas être pertinents à d'autres fins; les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant aux présentes. En outre, à moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs figurant dans la présente notice annuelle sont faits en date des présentes, et la Société n'a pas l'intention et décline toute obligation de les mettre à jour ou de les réviser à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si elle y est tenue en vertu de la réglementation en valeurs mobilières applicable. Les énoncés prospectifs figurant dans la présente notice annuelle sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

Mesures définies et non définies par les IFRS

Les états financiers de la Société, disponibles sur SEDAR au www.sedar.com, ont été préparés conformément aux normes internationales d'information financière (les « IFRS »).

La présente notice annuelle 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 opérationnels 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 résultat net normalisé, le bénéfice de base par action normalisé et le bénéfice dilué par action normalisé, en vue de fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de la performance opérationnelle de la Société. La Société est d'avis que les mesures non définies par les IFRS constituent des mesures additionnelles importantes de la performance opérationnelle, car elles éliminent les éléments qui ont moins d'incidence sur la performance opérationnelle de la Société, ce qui fait donc ressortir les tendances de ses principales activités qui pourraient ne pas être apparentes autrement, 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 utilisent des mesures semblables dans la présentation de leurs résultats. La direction utilise aussi des mesures non définies par les IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et 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. 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. Voir le rapport de gestion de la Société pour l'exercice 2015, disponible sur SEDAR au www.sedar.com, pour consulter des rapprochements entre le BAIIA normalisé et le résultat net normalisé et les mesures définies par les IFRS les plus comparables.

Données sur le marché et l'industrie

La Société a tiré les données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle d'enquêtes internes qui ont eu lieu en son sein et de renseignements fournis par des tiers, ainsi que d'estimations de la direction de la Société. Il existe peu de sources d'information sur l'industrie et le marché dans lesquels œuvre la Société. Ainsi, la plupart des données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle sont fondées sur des estimations de la direction préparées à l'interne, y compris des estimations fondées sur des extrapolations de sondages de tiers des industries dans lesquels la Société exerce ses activités. Même si la Société croit que ses enquêtes internes, les renseignements de tiers et les estimations de la direction sont fiables, elle ne les a pas vérifiés, et ils n'ont pas été vérifiés par des sources indépendantes et la Société ne peut pas garantir que les renseignements figurant sur les sites Web de tiers sont à jour. La Société n'a pas connaissance de déclarations fausses ou trompeuses concernant des données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle, mais ces données comportent des risques et des incertitudes et sont susceptibles de changer en fonction de divers facteurs, notamment ceux dont il est question aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque ».

Marques de commerce et noms commerciaux

La présente notice annuelle contient des marques de commerce, comme *BRP*[®], *Ski-Doo*[®], *Sea-Doo*[®], *Can-Am*[®], *Evinrude*[®], *Lynx*[®], *Rotax*[®] et *Johnson*[®], qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle applicables et appartiennent à la Société. Pour faciliter la lecture de la présente notice annuelle, les marques de commerce et les noms commerciaux de la Société mentionnés dans la présente notice annuelle peuvent figurer sans le symbole [®], [™] ou ^{MC}, mais ceci n'indique en rien que la Société ne fera pas respecter, dans la mesure des lois applicables, ses droits sur ces marques de commerce et noms commerciaux. Toutes les autres marques de commerce utilisées dans la présente notice annuelle appartiennent à leurs propriétaires respectifs.



STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

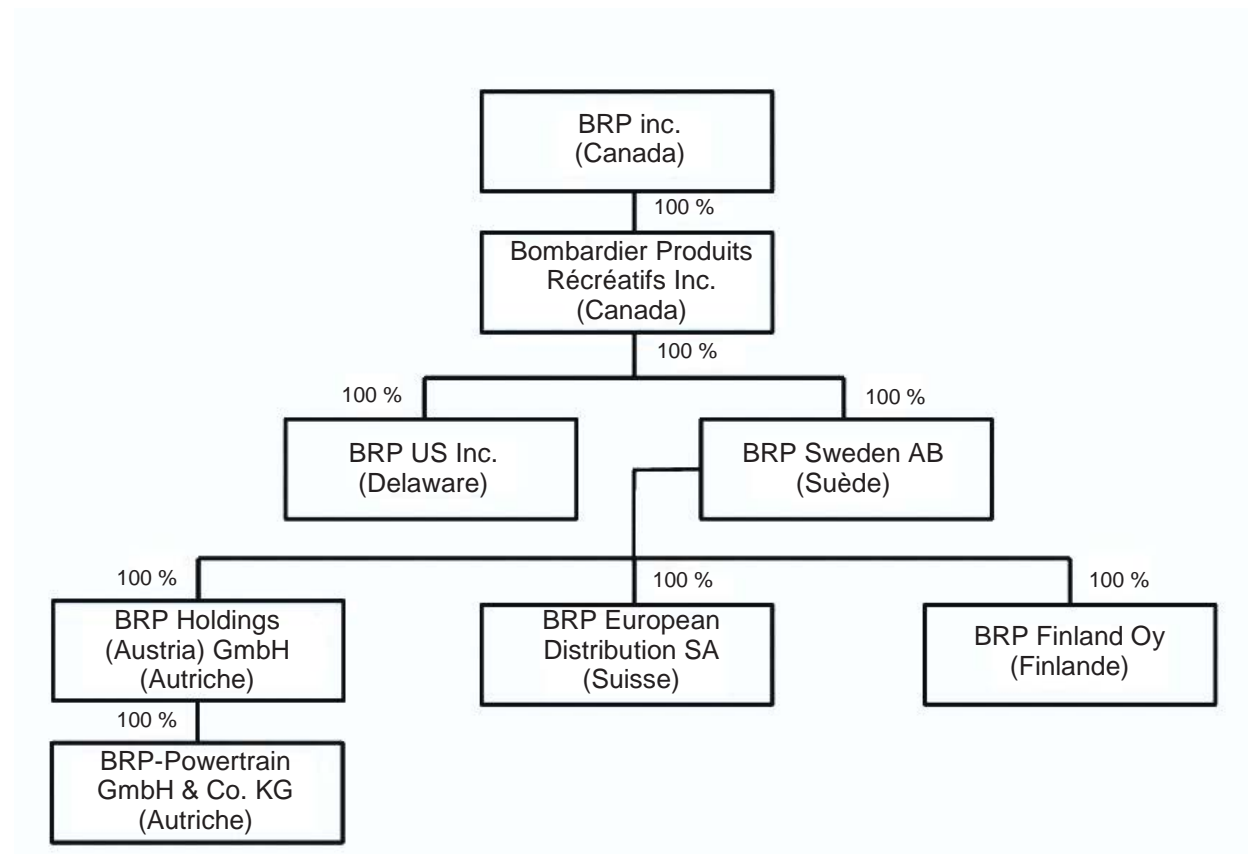
Constitution et siège

La Société a été constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 1^{er} mai 2003 sous la dénomination J.A. Bombardier (J.A.B.) Inc. Le 28 juin 2006, elle a été fusionnée avec une filiale en propriété exclusive de la Société, 4308042 Canada Inc. Le 12 avril 2013, la Société a déposé des clauses modificatrices en vue de modifier sa dénomination pour BRP inc. Immédiatement avant la clôture de son premier appel public à l'épargne le 29 mai 2013 (le « PAPE »), la Société a déposé des clauses modificatrices afin de restructurer son capital-actions émis et autorisé de la manière décrite à la rubrique « Description de la structure du capital ».

Le siège social de la Société est situé au 726, rue Saint-Joseph, Valcourt (Québec) J0E 2L0.

Liens intersociétés

L'organigramme suivant présente les liens entre la Société et ses principales entités filiales, ainsi que le territoire de constitution de chaque entité à la date des présentes.



Certaines filiales de la Société, chacune représentant au plus 10 % des actifs consolidés et au plus 10 % des produits consolidés de la Société, et qui ne représentaient collectivement pas plus de 20 % des actifs totaux consolidés et des produits consolidés de la Société à la date des présentes, ont été omises.



ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

Les origines de BRP remontent à 1937, date à laquelle le fondateur Joseph-Armand Bombardier a obtenu son premier brevet pour le premier véhicule chenillé destiné aux déplacements de plusieurs passagers sur la neige. En 1942, une entreprise appelée « l'Auto-Neige Bombardier Limitée » a été fondée, et elle a commencé la production en série de ces véhicules chenillés en 1947. En 1959, BRP a lancé la pratique de la motoneige récréative en créant la première motoneige légère à deux passagers avec une chenille sous la marque *Ski-Doo*.

En 1967, la Société a changé sa dénomination pour Bombardier Limitée, qui est par la suite devenue Bombardier Inc. En 1968, la Société a lancé les premières motomarines de l'industrie sous la marque *Sea-Doo* et, en 1970, la Société a fait l'acquisition du fabricant des moteurs *Rotax*.

En 1989, la Société a fait l'acquisition de la compagnie finlandaise Nordtrac Oy, fabricant de motoneiges de marque *Lynx*. Une décennie plus tard, la Société a investi un nouveau segment des sports motorisés, en lançant des véhicules tout-terrain sous la marque *Can-Am*. En 2001, la Société a fait l'acquisition des actifs liés aux moteurs hors-bord de l'Outboard Marine Corporation (OMC), actifs qui comprenaient les marques réputées *Evinrude* et *Johnson*.

En 2003, alors qu'elle exerçait ses activités en tant que division de Bombardier Inc., la Société a été vendue par celle-ci à un groupe d'investisseurs comprenant Bain Capital Luxembourg Investments S.à r.l. (« Bain Capital »), des membres des familles Bombardiers et Beaudoin et Caisse de dépôt et placement du Québec (la « CDPQ »).

En 2007, la Société a investi le marché des véhicules sur route et a créé un nouveau concept de véhicule sur route en lançant le roadster *Spyder*. En 2010, la Société a ajouté un autre produit à son portefeuille en lançant le premier véhicule côte à côte récréatif (« VCC ») sous la marque *Can-Am*. En septembre 2012, BRP a décidé de mettre fin à la fabrication d'embarcations sportives et a annoncé qu'elle allait offrir aux fabricants de bateaux à moteur intégré sa technologie de propulsion à hydrojet.

Le 7 novembre 2013, BRP a inauguré sa nouvelle usine de fabrication à Querétaro, au Mexique, où elle assemble ses moteurs *Rotax* destinés à ses véhicules hors route (« VHR ») *Can-Am* et ses motomarines *Spark*, où elle assemble ses motomarines *Sea-Doo Spark* et où elle fabrique les composantes en composite pour ses motomarines *Sea-Doo*. La direction prévoit que la gamme complète de motomarines *Sea-Doo* sera fabriquée à l'usine de Querétaro d'ici la fin de 2015. Le 6 mai 2014, la Société a annoncé la construction d'une nouvelle usine à Juárez afin d'augmenter la gamme de produits *Can-Am* et de répondre à la demande future pour les VHR.

En ce qui concerne les transactions, le 29 mai 2013, la Société a réalisé son PAPE de 12 200 000 actions à droit de vote subalterne au prix de 21,50 \$ l'action, pour un produit brut de 262,3 millions de dollars. Les actions à droit de vote subalterne de la Société (les « actions à droit de vote subalterne ») sont inscrites à la Bourse de Toronto (la « TSX ») sous le symbole « DOO ». Le 27 juin 2013, dans le cadre de l'exercice de l'option de surallocation accordée aux preneurs fermes du PAPE, la Société a reçu un produit brut de 39,3 millions de dollars aux termes de l'émission de 1 830 000 actions à droit de vote subalterne supplémentaires. Le 9 octobre 2013, Bain Capital, la CDPQ et d'autres actionnaires vendeurs ont procédé à un reclassement par voie de prise ferme (le « reclassement d'octobre 2013 ») aux termes duquel ils ont vendu un total de 8 000 000 d'actions à droit de vote subalterne au prix de 27,85 \$ l'action, pour un produit brut de 222,8 millions de dollars revenant aux actionnaires vendeurs. Le 31 janvier 2014, Bain Capital, la CDPQ et d'autres actionnaires vendeurs ont procédé à un autre reclassement par voie de prise ferme (le « reclassement de janvier 2014 ») aux termes duquel ils ont vendu un total de 10 000 000 d'actions à droit de vote subalterne (1 300 000 actions à droit de vote subalterne ont été vendues dans le cadre de l'exercice de surallocation) au prix de 30,00 \$ l'action, pour un produit brut de 300,0 millions de dollars revenant aux



actionnaires vendeurs. La Société n'a tiré aucun produit des reclassements d'octobre 2013 et de janvier 2014. Au 25 mars 2015, 39 352 736 actions à droit de vote subalterne et 79 023 344 actions à droit de vote multiple de la Société (les « actions à droit de vote multiple » et, avec les actions à droit de vote subalterne, les « actions ») étaient émises et en circulation.

VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

BRP livre concurrence dans certaines catégories de l'industrie des sports motorisés, et dans les systèmes de propulsion pour véhicules et bateaux.

Industrie des sports motorisés

Les principales catégories de l'industrie des sports motorisés sont les VHR, comprenant les VTT, les VCC, les motocyclettes, les motoneiges et les motomarines. BRP se trouve en concurrence directe dans les catégories des VTT, VCC, motoneiges et motomarines, et est en concurrence indirecte dans un sous-segment de la catégorie des motocyclettes (en l'occurrence les motocyclettes sur route de 500 cm³ et plus, définies aux présentes) avec le *Can-Am Spyder*.

Les produits de sports motorisés sont surtout destinés à des fins récréatives. Cependant, certains produits, principalement des VHR, servent à des fins utilitaires, notamment à des travaux d'agriculture, à des travaux de construction, à des fins militaires et à d'autres applications commerciales.

Les produits de sports motorisés sont vendus par des réseaux de concessionnaires locaux et de distributeurs. Dans chaque pays, les fabricants distribuent directement leurs produits par un réseau bien établi de concessionnaires principalement indépendants, ou indirectement par des distributeurs qui agissent comme intermédiaires entre les fabricants et les concessionnaires locaux. Les fabricants fournissent habituellement aux concessionnaires du soutien sur les plans du marketing et du service après-vente, de même que de la formation pour les techniciens d'entretien. Les fabricants ou leurs distributeurs signent généralement avec les concessionnaires des contrats qui autorisent ces derniers à commercialiser certaines gammes de produits, et qui les engagent en retour à constituer un stock de pièces de rechange et à effectuer des réparations et autres services, sous garantie et hors garantie. Ces contrats n'obligent généralement pas les concessionnaires à commercialiser exclusivement les produits du fabricant.

Selon la direction, la demande en matière de véhicules de sport motorisés dépend principalement des conditions macroéconomiques, du cycle de vie du produit, du lancement de nouvelles caractéristiques, de nouvelles technologies et de nouveaux produits, de la reconnaissance de la marque et du maintien d'un réseau de distribution dont le personnel est mobilisé.

VHR

La catégorie des VHR comprend les VTT et les VCC. Ces véhicules sont conçus pour circuler sur des surfaces autres que des routes revêtues, notamment des sentiers, des terrains gazonnés, des routes de terre, des marécages, de la neige et des dunes de sable.

VTT

Les VTT sont des véhicules polyvalents à quatre roues qui s'emploient dans différents environnements pendant les quatre saisons de l'année. Ils servent principalement à la conduite récréative et à des tâches utilitaires. Le conducteur de ces véhicules est assis sur une selle et utilise des poignées pour la conduite, comme il le ferait sur une motocyclette. Les VTT sont munis de pneus à basse pression qui augmentent la stabilité en terrain accidenté. Les VTT peuvent être divisés en quatre principaux segments : sport, récréatif-sport, récréatif-utilitaire et jeunesse. Les principaux fabricants de VTT sont



BRP, Arctic Cat, Honda, Kawasaki, Polaris, Suzuki et Yamaha. Certains fabricants chinois et taiwanais produisent également des VTT, mais ils se concentrent principalement sur les produits d'entrée de gamme, qui ne sont pas inclus dans les données de l'industrie.

Le premier VTT à trois roues a été lancé en Amérique du Nord en 1971 par Honda. Vers la fin des années 1970 et le début des années 1980, d'autres concurrents ont investi le marché nord-américain des VTT. À la fin des années 1980, le marché des VTT a été stimulé par l'introduction des VTT à quatre roues, qui procuraient aux consommateurs une conduite plus sécuritaire et plus confortable. Par la suite, selon une estimation de la direction, le marché des VTT n'a cessé d'augmenter pour atteindre un sommet dans la saison 2005, avec des ventes au détail de 915 000 unités en Amérique du Nord. Par la suite, l'industrie s'est mise à décliner. Au cours des dernières années, certains consommateurs se sont détournés des VTT pour adopter en grand nombre les VCC récréatifs. La direction estime que le marché mondial des VTT s'est élevé à environ 394 000 unités dans la saison 2014, soit une augmentation d'environ 4 % par rapport à la saison 2013.

VCC

Le VCC est apparu il y a plus de 20 ans sous forme de véhicule utilitaire. De nos jours, le marché des VCC utilitaires conserve sa force mais la catégorie des VCC a été transformée au cours de la dernière décennie par l'introduction de véhicules conçus principalement pour des activités récréatives. Ces véhicules, qui se conduisent comme une automobile à l'aide d'un volant et de pédales, sont munis de ceintures de sécurité et d'un arceau de protection, de même que de sièges placés côte à côte pour le conducteur et le passager. Certains modèles sont également munis de une ou deux rangées de sièges additionnels, permettant de loger jusqu'à six passagers. Les VCC peuvent être divisés en deux catégories : (1) les VCC récréatifs, qui peuvent être divisés en trois principaux segments : sport, récréatif-utilitaire et utilitaire-récréatif et (2) les VCC utilitaires. Les VCC récréatifs attirent aussi bien les clients existants que les clients potentiels de produits de sports motorisés, principalement en raison de leur fonctionnalité améliorée, de leur caractère novateur et de l'expérience distincte de conduite qu'ils procurent aux utilisateurs. De nombreux consommateurs sont passés des VTT aux VCC.

Les principaux fabricants de VCC récréatifs sont BRP, Arctic Cat, John Deere, Honda, Kawasaki, Polaris et Yamaha. Les principaux fabricants de VCC utilitaires sont Bobcat, John Deere, Kubota, Polaris et Toro. La direction estime que le marché mondial des ventes de VCC récréatifs s'est élevé à environ 260 000 unités au cours de la saison 2014, soit une augmentation d'environ 17 % par rapport à la saison 2013.

Roadsters

BRP a lancé en 2007 son premier véhicule sur route, le *Can-Am Spyder*. Il s'agit d'un véhicule non traditionnel à trois roues en Y (deux à l'avant et une à l'arrière), dont l'expérience de conduite combine des éléments de la motocyclette et de la voiture sport décapotable, comme la conduite en plein air, une manœuvrabilité précise et un moteur performant sur un châssis léger. Le lancement du *Spyder* a créé une nouvelle catégorie sur le marché, car il n'existe actuellement aucun produit capable de le concurrencer directement.

Malgré le caractère unique du *Spyder*, ce véhicule est classé par le Motorcycle Industry Council dans le segment des motocyclettes sur route. Bien que de nombreux territoires appliquent les mêmes exigences d'attribution de permis au *Spyder* et aux motocyclettes traditionnelles, il est maintenant possible dans certains endroits d'obtenir un permis en suivant un processus généralement moins dispendieux, moins exigeant et plus rapide. Certains territoires exigent simplement un permis de conducteur d'automobile. Dans le segment des motocyclettes sur route, les principaux concurrents du *Spyder* sont Harley-Davidson, Honda, Kawasaki, Polaris et Yamaha. La direction estime que le marché des motocyclettes sur route de 500 cm³ et plus s'est élevé à environ 802 000 unités dans la saison 2014, soit une augmentation d'environ 6 % par rapport à la saison 2013.



Motoneiges

BRP a entrepris dès 1947 la production en série du premier véhicule utilitaire avec chenilles à plusieurs passagers conçu pour se déplacer sur la neige. En 1959, BRP a lancé la pratique de la motoneige récréative en créant la première motoneige légère à deux passagers avec une chenille sous la marque *Ski-Doo*. D'abord conçu pour des fins utilitaires ou de travail, l'utilisation du produit est rapidement devenue une pratique sportive. Entre la fin des années 1950 et le début des années 1970, l'industrie n'a cessé de croître pour atteindre en 1971 un sommet de plus de 100 fabricants et de près de 495 000 unités vendues au détail en Amérique du Nord. Aujourd'hui, les principaux fabricants de motoneiges sont BRP, Arctic Cat, Polaris et Yamaha.

Le marché mondial des motoneiges est fortement concentré en Amérique du Nord, en Russie et en Scandinavie. L'Amérique du Nord représentant environ 64 % des ventes mondiales d'unités pour la saison 2014. Selon une estimation de la direction, le marché mondial de ventes de motoneiges s'est élevé à environ 162 000 unités pour la saison 2014, soit une augmentation d'environ 10 % par rapport à la saison 2013.

Motomarines

BRP a lancé en 1968 la première motomarine de l'industrie sous la marque *Sea-Doo*. Les motomarines s'emploient sur des lacs, des rivières ou des océans, le conducteur étant en position debout ou assise. Les motomarines sont conçues pour transporter d'une à trois personnes et servent principalement à des fins récréatives. Une faible proportion sert à des fins utilitaires, comme les patrouilles et le sauvetage maritime. Les motomarines sont divisées en quatre principaux segments : luxe, performance, sport et récréation. Aujourd'hui, les principaux fabricants de motomarines sont BRP, Kawasaki et Yamaha.

À la suite de plusieurs innovations dans l'industrie, les motomarines ont gagné en popularité au milieu des années 1990. Selon une estimation de la direction, le marché nord-américain des ventes au détail de motomarines a atteint un sommet d'environ 210 000 unités dans la saison 1995. Par la suite, les préoccupations soulevées par le bruit, la pollution et la sécurité des motomarines ont mené à un examen attentif du public et à la mise en place de contrôles réglementaires, ce qui s'est traduit par un déclin progressif des ventes jusqu'à un niveau d'environ 50 000 unités dans la saison 2013 en Amérique du Nord.

Dans la saison 2014, le marché mondial des motomarines représentait environ 83 000 unités, soit une augmentation d'environ 20 % par rapport à la saison 2013. La direction est d'avis que la *Sea-Doo Spark*, une motomarine plus accessible lancée par la Société au cours de la saison 2014, a grandement contribué à la croissance qu'a connue ce secteur de la saison 2013 à la saison 2014.

Systèmes de propulsion marins

Les systèmes de propulsion marins pour les embarcations récréatives comprennent les moteurs hors-bord, les moteurs semi-hors-bord et les moteurs intégrés, comme les moteurs à hydrojet. Ces systèmes sont généralement vendus à des constructeurs indépendants de bateaux et à un réseau de concessionnaires indépendants et de distributeurs. Un moteur hors-bord est une unité autonome comprenant un moteur, une boîte de vitesses et une hélice. Les moteurs hors-bord sont conçus pour être fixés à l'extérieur d'une embarcation, sur la traverse arrière et sont généralement plus légers, moins dispendieux et plus faciles à remplacer que les moteurs intégrés. La segmentation du marché des moteurs hors-bord est basée sur la puissance (en hp) et sur les technologies motrices. Dans le segment des moteurs de 15 à 300 hp, les moteurs sont dits « fixes » pour indiquer qu'ils sont fixés de façon semi-permanente à l'embarcation, tandis que les moteurs plus petits et plus légers, soit ceux dont la puissance est inférieure à 10 hp, sont habituellement dits « portables ». La demande en matière de moteurs hors-bord est liée à la vente de bateaux neufs et au remplacement de moteurs de bateaux existants.



Pour la saison 2015, la direction estime que les ventes au détail de moteurs hors-bord se sont élevées à environ 322 000 unités mondialement, soit une augmentation d'environ 9 % par rapport à la saison 2014.

À la suite de sa décision de cesser de produire des bateaux sport en septembre 2012, BRP a décidé, en 2013, d'offrir aux fabricants de bateaux une solution de rechange pour les moteurs semi-hors-bord et les moteurs intégrés, en leur offrant son moteur de propulsion à hydrojet *Rotax*. Selon une estimation de la direction, la demande en embarcations motorisées est restée relativement stable au cours des dernières années aux environs de 20 000 unités aux États-Unis, après avoir atteint un sommet d'environ 80 000 unités vers le milieu des années 2000.



ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Introduction

BRP est un chef de file mondial en conception, développement, fabrication, distribution et marketing de véhicules et de systèmes de propulsion pour les sports motorisés. La Société est l'un des fabricants les plus diversifiés de véhicules et de systèmes de propulsion pour les sports motorisés, ce qui lui permet d'offrir aux passionnés de ces sports un éventail de produits performants et de design supérieur, qui sont grisants pour les conducteurs et peuvent être utilisés toute l'année sur toute sorte de terrain. Le portefeuille diversifié de marques et de produits de BRP comprend les VTT, VCC et roadsters *Can-Am*, les motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx*, les motomarines *Sea-Doo* et les systèmes de propulsion composés des moteurs hors-bord *Evinrude* et les moteurs *Rotax* pour bateaux à hydrojet, karts, motocyclettes et avions récréatifs. Toutes ces gammes de produits sont complétées par des ensembles spécialisés de pièces, accessoires et vêtements (PAV).

En date des présentes, la Société emploie environ 7 600 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 107 pays. Elle les vend directement par l'entremise d'un réseau d'environ 3 280 concessionnaires dans 21 pays, ainsi que par l'entremise d'un réseau d'environ 190 distributeurs desservant environ 930 autres concessionnaires.

Les produits de BRP sont caractérisés par des design frappants, par des moteurs puissants et efficaces et par l'intégration de technologies de pointe en performance. Pionnière dans l'industrie des sports motorisés, la Société a été la première à commercialiser la motoneige à passager unique en 1959, puis la motomarine en 1968. Dernièrement, en lançant le *Spyder*, BRP a créé une nouvelle catégorie de produits sur le marché. Dans ses gammes existantes de produits, BRP vise à améliorer continuellement l'expérience du conducteur en créant de diverses façons des nouvelles caractéristiques et des nouveaux modèles, notamment en améliorant l'ergonomie pour le conducteur en ajoutant des fonctions de sécurité, en améliorant la performance du moteur et en réduisant son incidence sur l'environnement.

Survol des principales catégories de produits de BRP

Produits toutes saisons			Produits saisonniers		Systèmes de propulsion	
VCC récréatifs	VTT	Roadsters	Motoneiges	Motomarines	Moteurs hord-bord	Moteurs Rotax
						
can-am			ski-doo LYNX	SEA-DOO	EVINRUDE	ROTAX

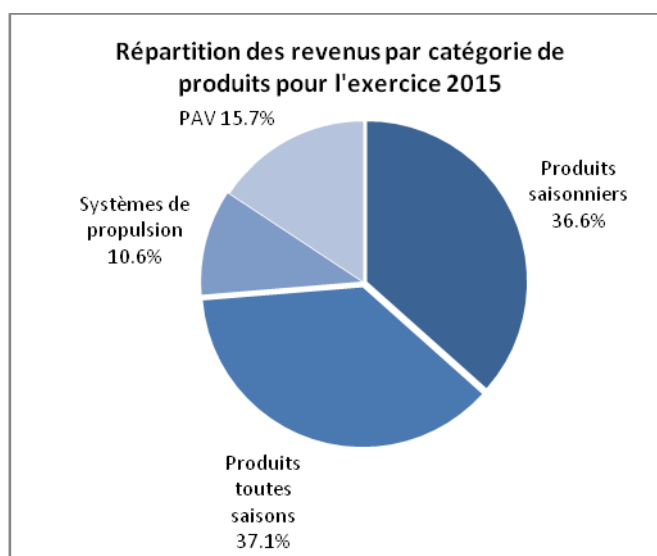
Au cours de son histoire, la Société a fait la promotion d'un portefeuille de marques et de produits reconnus à l'échelle mondiale, qui sont devenus des chefs de file au sein du marché et ont permis d'établir la Société comme une marque de choix pour les vrais amateurs de sports motorisés. Les marques *Ski-Doo* et *Sea-Doo*, grâce à des décennies d'innovation et de conception continues, sont devenues des synonymes de motoneiges et de motomarines. Au fil des années, la Société a tiré profit



avec succès de sa position de chef de file au sein du marché et de sa réputation pour bâtir des marques établies comme *Can-Am*, *Evinrude*, *Rotax* et *Lynx*, également reconnues pour leur grande qualité et leur caractère innovateur. En outre, la direction est d'avis que la grande diversité des produits de BRP réduit son exposition aux changements de comportements des consommateurs dans l'une quelconque des catégories et fournit à la Société de multiples avenues pour poursuivre sa croissance, tout en réduisant le caractère saisonnier global des ventes de la Société puisqu'un certain nombre de gammes de produits se vendent dans des saisons différentes.

Marques et produits

BRP offre quatre catégories de produits : (i) les produits toutes saisons, qui comprennent les VTT et VCC récréatifs *Can-Am*, de même que les roadsters *Spyder* (les « produits toutes saisons »); (ii) les produits saisonniers, qui comprennent les motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx* et les motomarines *Sea-Doo* (les « produits saisonniers »); (iii) les systèmes de propulsion, qui comprennent les moteurs hors-bord *Evinrude* et les moteurs *Rotax* (les « systèmes de propulsion »); (iv) les pièces, accessoires et vêtements, qui complètent les diverses gammes de produits de la Société par un ensemble de pièces de rechange, d'accessoires et de vêtements coordonnés.



Produits toutes saisons

Les produits toutes saisons de BRP qui se vendent et sont utilisables toute l'année dans la plupart des climats comprennent les gammes des véhicules tout-terrain (VTT), de véhicules côte à côte (VCC) et de roadsters *Spyder*. Tous ces produits sont commercialisés sous la marque *Can-Am*. Les trois principaux piliers de la gamme *Can-Am* sont : performance, maniabilité ultra précise et design axé sur le conducteur. Les VTT et VCC *Can-Am* de même que les *Spyder* profitent tous des technologies de moteur *Rotax* de BRP.

Les VTT et VCC récréatifs de BRP sont des véhicules hors route qui sont conçus pour circuler sur une large variété de surfaces, y compris des sentiers, des surfaces gazonnées, des routes de terre, des marécages, des surfaces couvertes de neige et des dunes de sable, pendant les quatre saisons de l'année. Par opposition, le *Spyder* de BRP forme une catégorie de création à part dans l'industrie des véhicules sur route, car ils sont construits pour être conduits sur les routes revêtues et les autoroutes.



Véhicules tout-terrain (VTT)

BRP a lancé en 1998 un premier modèle de véhicule tout-terrain. Depuis 2006, les VTT de BRP sont commercialisés sous la marque *Can-Am*. Aujourd'hui, la gamme de VTT *Can-Am* s'adresse à un large éventail de consommateurs dans les segments récréatif, récréatif-sport et sport. Au total, BRP offre 48 modèles. Les plateformes *Can-Am Renegade* et *DS*, destinées aux passionnés de la conduite sportive, sont légères et dotées d'un moteur puissant, d'une maniabilité précise et d'un design avant-gardiste. La plateforme *Can-Am Outlander* offre également un moteur puissant et une maniabilité précise, en plus de caractéristiques qui répondent aux besoins de confort et de commodité du segment récréatif-utilitaire. Enfin, la gamme de VTT de BRP est complétée par un produit destiné au segment jeunesse.

Au fil du temps, BRP a lancé de nouvelles variantes de chaque plateforme. Par exemple, BRP a lancé pour ses plateformes de VTT les variantes « MAX », qui offrent un empattement plus long permettant à deux personnes de s'asseoir l'une derrière l'autre plus confortablement. Plus récemment, la Société a lancé la gamme de produits *Can-Am Outlander L*, dotés de plus petites cylindrées, et le *Outlander 6x6 XT*, un VTT à six roues.

Pour la saison 2015, les prix de détail proposés pour les modèles de VTT de la Société (y compris les modèles destinés au segment jeunesse) se situent entre 2 300 \$ US et 16 050 \$ US aux États-Unis.

Véhicules côte à côte (VCC)

BRP a investi le marché des véhicules côte à côte en 2010, en lançant un véhicule destiné aux passionnés de la haute performance. Contrairement aux VTT conventionnels, les VCC sont munis d'un volant et de pédales pour la conduite, de ceintures de sécurité et d'un arceau de protection, de même que de sièges placés côte à côte pour le pilote et le passager. Pour être fidèle au positionnement de sa marque *Can-Am*, BRP concentre actuellement ses efforts dans les segments récréatif-utilitaire et sport de l'industrie des VCC.

Le premier VCC de BRP, appelé *Can-Am Commander*, est positionné, sur le plan des fonctions, dans le segment récréatif, mais il offre des caractéristiques de maniabilité et de performance qui sont habituellement réservées aux modèles sport. Le *Commander* est doté de plusieurs caractéristiques : un moteur puissant, un coffre à deux niveaux, une suspension arrière indépendante à leviers longitudinaux et barres de torsion, le système de commande d'accélération intelligent (*iTC*) et un arceau de sécurité de 2 pouces de diamètre. En outre, le *Commander* offre un certain nombre de fonctions de sécurité, comme la limitation de vitesse lorsque la ceinture de sécurité du conducteur n'est pas enclenchée.

Ces dernières années, BRP a lancé le *Can-Am Maverick*, doté d'un moteur de 101 hp, dans le segment des VCC sport, ainsi qu'un VCC à quatre passagers, appelé *Maverick MAX*. En septembre 2014, pour compléter la gamme *Can-Am Maverick*, BRP a lancé le *Maverick X ds Turbo*, premier VCC doté d'un système turbo installé de série, dont le puissant moteur développe 121 hp.

La Société fabrique maintenant une gamme de VCC comprenant 26 modèles, notamment les variantes « MAX » du *Can-Am Commander* et du *Can-Am Maverick*, qui peuvent accueillir jusqu'à quatre passagers.

Pour la saison 2015, les prix de détail proposés pour la gamme des modèles VCC de BRP se situent entre 11 900 \$ US et 25 100 \$ US aux États-Unis.



Roadsters

En 2007, BRP a lancé son premier véhicule sur route sous la marque *Spyder*. Le *Spyder* est un véhicule non traditionnel à trois roues en Y (deux à l'avant et une à l'arrière), dont l'expérience de conduite combine des éléments de la motocyclette et de la voiture de sport décapotable, comme la conduite en plein air, sa manœuvrabilité ultra précise, son moteur performant et son châssis léger, la stabilité, l'assistance électronique, les fonctions automatisées, la visibilité et la transmission semi-automatique. Selon la direction, le *Spyder* séduit non seulement les consommateurs de motocyclettes traditionnelles, mais son style, sa performance et sa stabilité attirent aussi ceux qui n'auraient jamais envisagé d'acheter une motocyclette. Grâce à son architecture en Y, son système de stabilisation du véhicule et sa transmission semi-automatique, la direction est d'avis que le *Spyder* est assez stable et facile à utiliser pour convenir à un large éventail de conducteurs de tous niveaux.

Bien que de nombreux territoires appliquent au *Spyder* et aux motocyclettes traditionnelles les mêmes exigences pour l'obtention d'un permis de conduire, il est maintenant possible dans certains endroits d'obtenir un permis en suivant un processus généralement moins dispendieux, moins difficile et plus rapide que celui qui s'applique aux motocyclettes. Dans certains cas, un simple permis de conducteur d'automobile est exigé pour la conduite du *Spyder*.

BRP a lancé son premier roadster *Spyder*, le *Spyder RS*, en 2007. Depuis, la Société a étendu sa gamme aux segments tourisme et sport-tourisme en lançant, respectivement, le *Spyder RT* et le *Spyder ST*. En septembre 2014, la gamme *Spyder* a encore été étendue avec le lancement des modèles *Spyder F3*, qui s'adressent au segment *cruiser* du secteur. La gamme des *Spyder* est composée de 21 modèles.

Pour la saison 2015, les prix de détail proposés pour les modèles *Spyder* de la Société se situent entre 15 000 \$ US et 30 800 \$ US aux États-Unis.

Produits saisonniers

Les produits saisonniers de BRP sont ceux qui s'emploient généralement pendant une saison particulière. Ils comprennent les motoneiges, qui s'emploient principalement en hiver et pour lesquelles les ventes chez les concessionnaires se concentrent dans les mois de septembre à janvier, de même que les motomarines, qui s'emploient principalement en été et pour lesquelles les ventes chez les concessionnaires se concentrent dans les mois de janvier à avril.

Motoneiges

Les motoneiges s'emploient sur différentes surfaces couvertes de neige, notamment sur piste et hors piste, dans les segments montagnes, performance, tourisme et utilitaire. Les modèles utilisables sur piste se caractérisent par des moteurs puissants à grosse cylindrée, et servent généralement à des randonnées sur des pistes entretenues. Les modèles hors piste, comme les motoneiges hybrides et de montagne, sont également dotées d'un moteur puissant, mais ils se distinguent par leur poids léger et leurs chenilles plus longues. Les motoneiges utilitaires sont plus faciles à conduire et servent généralement à des activités liées au travail.

BRP possède un riche héritage dans la catégorie des motoneiges, car elle a été la première à produire en série des motoneiges dès 1959. Aujourd'hui, BRP demeure le leader de l'industrie et, selon la direction, sa large gamme de motoneiges répond aux besoins de tous les segments de consommateurs.

BRP fabrique 90 modèles de motoneiges, répartis dans les catégories suivantes : (i) modèles sur piste (tourisme, sport, cross-country), (ii) modèles sur piste/hors piste (hybrides) et (iii) modèles hors piste (montagne, utilitaire). Ces modèles sont groupés en 16 familles et commercialisés sous deux marques



différentes, à savoir *Ski-Doo* et *Lynx*. Les motoneiges de BRP sont vendues en Amérique du Nord principalement sous la marque *Ski-Doo*, tandis qu'elles sont vendues sous les marques *Lynx* et *Ski-Doo* en Europe et en Russie.

Pour la saison 2015, les prix de détail proposés pour les motoneiges de BRP se situent entre 7 250 \$ US et 15 450 \$ US aux États-Unis.

BRP utilise ses technologies motrices *Rotax E-TEC* et *ACE* pour équiper des motoneiges connues comme étant les plus économes en carburant du marché. Elle a également doté ses motoneiges de fonctions uniques d'amélioration des performances, comprenant la suspension arrière *tMotion* et les chenilles *Flex Edge*, qui permettent au conducteur d'amorcer plus aisément des virages arqués en montagne et qui adoucissent la conduite; et la suspension arrière *rMotion*, qui augmente le confort et la performance sur de longues distances, facilitent les réglages et améliorent le contrôle du transfert de poids.

Motomarines

Comme elle l'avait fait pour les motoneiges, BRP a créé en 1968 une nouvelle catégorie de produits pour les sports motorisés, en lançant sur le marché la première motomarine à position assise. Ultérieurement, BRP a lancé en 1988 une version entièrement redessinée de cette motomarine, ce qui lui a permis d'assurer depuis sa position de leader de l'industrie.

BRP a été le premier fabricant d'origine à offrir un moteur à quatre temps pour le marché des motomarines, et le moteur de ses motomarines utilise aujourd'hui un système de refroidissement à boucle fermée pour éviter la corrosion et l'encrassement. En 2008, la Société a lancé sa plateforme technologique *iControl*, comprenant les technologies *iBR* (Intelligent Brake and Reverse), *iTC* (Intelligent Throttle Control) et *iS* (Intelligent Suspension). En septembre 2013, BRP a lancé le modèle *Sea-Doo Spark*, une motomarine plus légère, plus compacte, personnalisable et plus facile à manœuvrer. Puisque sa coque et son pont sont recyclables et grâce à son moteur à quatre temps *ACE*, la *Spark* est une motomarine respectant plus l'environnement. En outre, la *Spark* est plus abordable et elle consomme moins de carburant que les autres nouveaux modèles de l'industrie.

BRP fabrique une gamme complète de motomarines, soit 19 modèles commercialisés mondialement sous la marque *Sea-Doo*. Grâce à ce large éventail de produits, BRP demeure compétitive dans tous les segments de motomarines et peut répondre aux besoins variés des consommateurs, notamment en ce qui concerne le luxe, la puissance, le sport et l'aspect récréatif.

Pour la saison 2015, les prix de détail proposés pour les modèles de motomarines de BRP se situent entre 5 000 \$ US et 17 300 \$ US aux États-Unis.

Systèmes de propulsion

La catégorie des systèmes de propulsion de BRP se compose des moteurs hors-bord *Evinrude* pour bateaux et des moteurs *Rotax*.

Systèmes de propulsion marins

BRP offre deux types de systèmes de propulsion marins pour les embarcations récréatives : les moteurs hors-bord *Evinrude* et les moteurs intégrés à hydrojet *Rotax*.

Les moteurs hors-bord ont été intégrés au portefeuille des activités de BRP en 2001, date à laquelle la Société a fait l'acquisition des actifs liés aux moteurs hors-bord de Outboard Marine Corporation. À ce moment, ces actifs incluaient les marques *Johnson* et *Evinrude*, dont la popularité



remontait au début des années 1900. Depuis cette acquisition, BRP a concentré ses efforts de développement sur le moteur à deux temps à injection directe *Evinrude E-TEC*. Tous les moteurs *Evinrude E-TEC* de 15 hp « H.O. » à 300 hp sont maintenant dotés d'attributs communs, comprenant la certification 3 étoiles du California Air Resources Board (CARB) pour leur taux d'émission très bas, aucun entretien planifié chez le concessionnaire pendant trois à cinq ans dans le cas d'un usage récréatif, et un poids égal ou inférieur à celui des moteurs à quatre temps comparables. Il existe trois technologies dominantes sur le marché des moteurs hors-bord : les moteurs à deux temps, les moteurs à quatre temps et les moteurs à deux temps à injection directe de carburant. Les moteurs à deux temps sont généralement plus légers et plus faciles à entretenir et à réparer, mais ils sont aussi plus bruyants, produisent plus d'émissions polluantes et peuvent être moins fiables que les moteurs à quatre temps. Les moteurs avancés à deux temps à injection directe de carburant, comme les moteurs *Evinrude E-TEC* de BRP, sont plus économes en carburant, plus propres, plus silencieux et plus faciles à entretenir que les moteurs à deux temps traditionnels.

En juin 2014, la Société a lancé la gamme de moteurs *Evinrude E-TEC G2*, qui offre des puissances allant de 200 hp « H.O. » à 300 hp. Le moteur *Evinrude E-TEC G2* au rendement amélioré est doté d'un design radicalement différent qui permet d'assortir la couleur du moteur à celle de l'embarcation.

La Société vend des moteurs hors-bord par l'entremise de son réseau de concessionnaires et de distributeurs, ainsi qu'aux fabricants d'embarcations qui, à leur tour, revendent les moteurs et l'équipement connexe avec leurs embarcations.

Pour la saison 2015, les prix de détail proposés pour les moteurs *Evinrude E-TEC* de la Société se situent entre 4 395 \$ US et 28 505 \$ US aux États-Unis.

En outre, la Société offre aux fabricants d'embarcations un moteur intégré à hydrojet, basé sur la technologie des moteurs *Rotax* à quatre temps *4-TEC*.

Moteurs Rotax

Comme ils sont reconnus pour leur performance, leur économie de carburant et leur profil d'émissions très bas, les moteurs *Rotax* sont un élément fondamental dans la palette des produits de BRP. Même si la grande majorité des moteurs *Rotax* sont utilisés à l'interne pour propulser les véhicules de BRP, une certaine partie de ces moteurs sont vendus à des tiers. Les clients externes incluent principalement des fabricants d'équipement d'origine qui fabriquent des produits qui n'entrent pas en concurrence directe avec ceux de BRP, soit des karts, des motocyclettes, des petits avions récréatifs.

Rotax a constitué une gamme complète de moteurs compacts qui couvrent un large éventail d'applications. Cette gamme comprend des moteurs de un à quatre cylindres, à deux ou quatre temps.

Pièces, accessoires et vêtements

BRP vend un large éventail de pièces, d'accessoires et de vêtements pour compléter chacune de ses gammes de produits, ce qui lui procure une source stable de revenus à marge élevée tout en augmentant la notoriété de ses marques. En plus de renforcer la notoriété des marques de BRP, les pièces, accessoires et vêtements rehaussent l'expérience globale du consommateur et le style de vie associé aux produits de sports motorisés.

Les pièces vendues par BRP comprennent des articles consommables (p. ex. huiles, additifs de carburant et lubrifiants), des composants d'usure (p. ex. bougies et courroies de transmission) et des pièces de rechange (p. ex. pistons et pare-brise). Un grand nombre des pièces et accessoires que vend BRP sont conçus exclusivement pour les véhicules de BRP (p. ex. les instruments calibrés) et ne sont



offerts par aucune autre source. Ce large éventail de pièces est essentiel pour garantir l'usage à long terme et la valeur résiduelle des produits de BRP.

BRP vend également dans toutes ses gammes de produits des accessoires qui améliorent ou modifient la fonctionnalité des véhicules, et qui permettent aux conducteurs de personnaliser leur véhicule d'après leurs goûts individuels et leurs besoins particuliers (pare-chocs, pare-brise, jantes, treuils, sièges pour second passager, couvercles et porte-bagages de couleur).

BRP vend également une gamme de vêtements dans plusieurs styles coordonnés avec ses gammes de produits, notamment des blousons, des manteaux, des pantalons, des gants, des casques, de même que des sacs et articles de sport décontractés, tels que sweatshirts, t-shirts et chapeaux. Le style, la fonctionnalité et la couleur de ces vêtements sont choisis avec soin pour les assortir aux produits associés, et la gamme de vêtements est renouvelée à chaque saison, en même temps que la gamme de véhicules correspondante. Les vêtements de BRP mettent en évidence ses logos, pour plaire aux passionnés de la marque qui recherchent des vêtements étroitement assortis aux couleurs et au design de leur véhicule et au style de vie associé.

Installations de fabrication et opérations

BRP fabrique ses produits dans sept installations situées au Canada, au Mexique, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande. La plate-forme de fabrication mondiale de la Société la rapproche de certains marchés de détail clés, ce que la direction considère comme un avantage concurrentiel pour BRP. Par exemple, les installations de la Société au Mexique réduisent les délais de distribution sur le marché nord-américain, tandis que son installation de production de motoneiges de Rovaniemi (Finlande) lui procure un avantage concurrentiel sur les marchés scandinave et russe. L'empreinte manufacturière internationale de la Société atténue également partiellement l'exposition aux fluctuations monétaires attribuable aux revenus en devises étrangères.

Le tableau qui suit indique le lieu et la taille de chacune des installations actuelles de la Société, ainsi que les principaux produits fabriqués à chaque installation. Toutes ces installations appartiennent à la Société à l'exception des installations de Querétaro (Mexique) et de Rovaniemi (Finlande), qui sont louées.

<u>Emplacement</u>	<u>Superficie approx. (pi²)</u>	<u>Produits fabriqués</u>
Valcourt, Canada	800 000	Motoneiges, motomarines (jusqu'en 2015) et <i>Spyders</i>
Gunskirchen, Autriche	500 000	Moteurs <i>Rotax</i>
Querétaro, Mexique	500 000	Moteurs <i>Rotax</i> et motomarines
Sturtevant, États-Unis	465 000	Moteurs hors-bord
Juárez, Mexique	410 000	VTT et VCC
Rovaniemi, Finlande	215 000	Motoneiges et certains VTT spécialisés
Spruce Pine, États-Unis	100 000	Composantes pour moteurs

Le 6 mai 2014, la Société a annoncé sa décision d'investir dans une nouvelle usine à Juárez (Mexique) afin d'augmenter la gamme de produits *Can-Am* et de répondre à la demande future pour les VHR. Les opérations, dans cette usine de 400 000 pi², devrait débuter vers la fin de l'exercice se terminant le 31 janvier 2016.

La Société prévoit maintenir ses activités de fabrication et sa capacité de production à des niveaux relativement stables au Canada, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande, tout en satisfaisant toute croissance du volume grâce à la hausse des niveaux de production et de la capacité au Mexique.



L'installation de la Société à Valcourt, Canada, assemble les motoneiges *Ski-Doo*, les motomarines *Sea-Doo* et les roadsters *Spyder*. Sa chaîne de montage flexible permet à la Société de produire en alternance des motoneiges ou des motomarines, selon la période de l'année. La Société est en train de transférer graduellement la production des motomarines *Sea-Doo* du Canada à sa nouvelle installation de Querétaro, Mexique. La production des motomarines à Valcourt devrait prendre fin en 2015. La Société fabrique également des composantes pour ses motoneiges, ses motomarines et ses roadsters *Spyder* à Valcourt.

L'installation de Gunskirchen, Autriche, assemble les moteurs *Rotax* pour les motoneiges, les motomarines et les roadsters *Spyder* de BRP, ainsi que pour des karts, des motocyclettes, des bateaux, de petits avions et des avions récréatifs de fabricants d'équipement d'origine. L'installation est stratégiquement située dans une région où il y a une abondante main-d'œuvre qualifiée en systèmes de propulsion évolués, en raison de la proximité de plusieurs centres de recherche et fournisseurs importants de l'industrie automobile.

L'installation de Querétaro, au Mexique, assemble les moteurs *Rotax* pour les VHR *Can-Am* et les motomarines *Spark*, assemble les motomarines *Sea-Doo Spark* et fabrique les composantes en composite pour les motomarines *Sea-Doo*. La direction prévoit que la gamme complète de motomarines *Sea-Doo* sera assemblée à l'usine de Querétaro d'ici la fin de 2015.

L'installation de la Société à Sturtevant, États-Unis, fabrique des moteurs hors-bord et des composantes connexes sous la marque *Evinrude* pour le segment des 15 hp « H.O. » à 300 hp. Elle fabrique également des pièces pour les moteurs *Rotax*.

L'installation de la Société à Juárez, Mexique, assemble des véhicules hors route et fabrique les composantes connexes. En outre, l'installation de Juárez produit des accessoires de VTT et de VCC comme des pare-chocs, des colonnes de direction et des pattes de fixation.

L'installation de la Société à Rovaniemi, Finlande, assemble les motoneiges *Lynx* et *Ski-Doo* et termine l'assemblage de certains modèles de VTT spécialisés. La Société fabrique également des composantes pour ses motoneiges et ses VTT à Rovaniemi.

L'installation de la Société à Spruce Pine, États-Unis, fournit des pièces coulées à mousse perdue en aluminium pour les moteurs de marques *Evinrude* et *Rotax* de même que d'autres clients de fabricants d'équipement d'origine desservant l'industrie automobile et l'industrie de la construction.

BRP est intégrée verticalement pour ce qui est des procédés de fabrication qui correspondent à ses compétences de base, comme le traitement de surface, la peinture, l'usinage et l'affinage de haute précision, le formage, le rivetage et le soudage de l'aluminium, le formage et le soudage de l'acier ainsi que la fabrication de composantes de moteurs. Pour d'autres composantes, BRP se tourne vers des fournisseurs externes. La Société utilise des transporteurs contractuels pour expédier ses produits à ses clients et maintient des centres de distribution internationaux permettant l'expédition plus rapide de ses produits aux clients internationaux.

Recherche et développement

La recherche et le développement forment une composante essentielle de la stratégie d'affaires de BRP, car ils permettent à la Société de maintenir la réputation de haute performance de ses produits, de fidéliser sa clientèle et de réduire ses coûts de production. Au cours de l'exercice 2015, les investissements de la Société dans des activités de recherche et développement ont totalisé 158,2 millions de dollars, soit environ 4,5 % des ventes annuelles de la Société. Les efforts importants de BRP en recherche et développement ont fréquemment abouti à la création de nouveaux concepts, de nouvelles technologies motrices (la technologie *E-TEC*, notamment), de fonctions ergonomiques (la plateforme *Ski-Doo REV*), de caractéristiques de sécurité (la clé d'apprentissage *Sea-*



Doo qui limite la vitesse du moteur, et le système intelligent de freinage et de marche arrière *Sea-Doo (iBR)*), de même que des gammes de produits entièrement nouvelles (comme la famille *Spyder*).

Les activités de recherche et développement de BRP sont situées au Canada, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande. La structure des activités de recherche et développement est basée sur le principe des centres d'excellence, chaque installation se concentrant sur une activité précise.

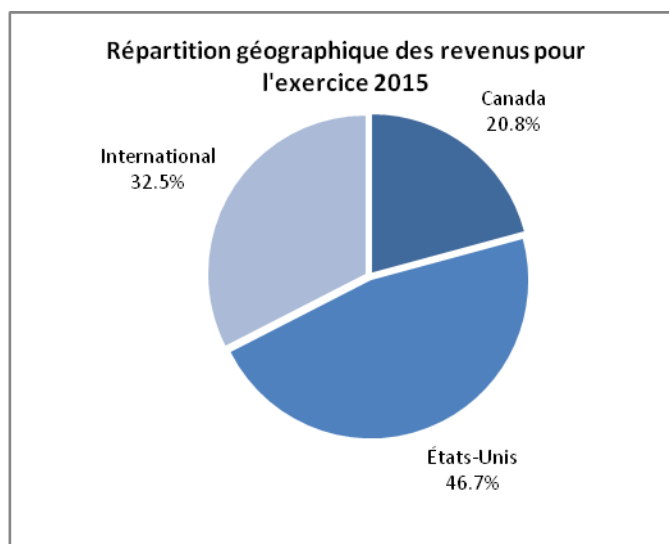
BRP est membre, avec l'Université de Sherbrooke, du Centre de technologies avancées BRP – Université de Sherbrooke, qui a pour mandat de mettre au point de nouvelles technologies novatrices pour les véhicules de sports motorisés, y compris des technologies plus écologiques. BRP a également inauguré le Centre de Design & Innovation Laurent Beaudoin, qui abrite les équipes de design et de conception avancée de BRP qui travaillent à créer des produits révolutionnaires et à mettre au point de nouvelles gammes et catégories de produits. En outre, BRP s'est associée au gouvernement autrichien dans le cadre du *Regionales Innovations Centrum* en Autriche, qui se concentre sur la conception et la mise au point de technologies de groupe motopropulseur efficaces.

Distribution, vente et marketing

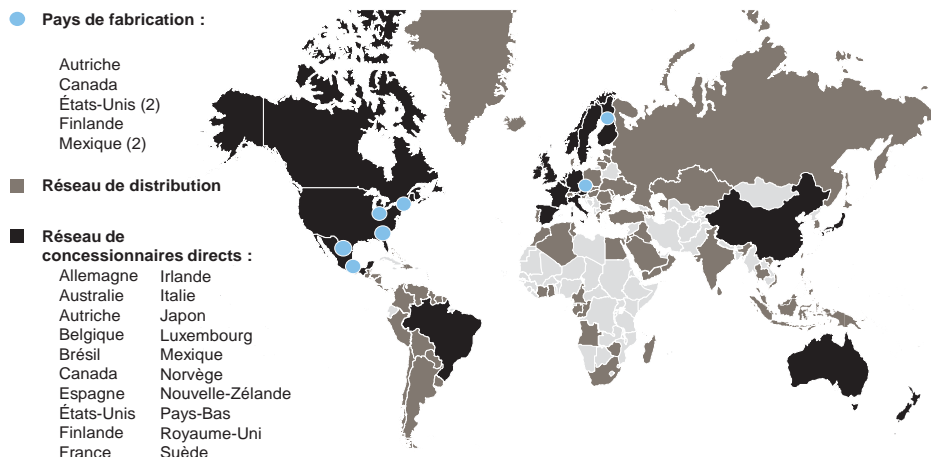
Distribution et vente

BRP a établi un réseau de distribution mondial étendu vendant des produits, directement ou indirectement, dans 107 pays. En date des présentes, BRP vend ses produits directement à environ 3 280 concessionnaires dans 21 pays. Dans certains marchés géographiques, la Société préfère se tourner vers un réseau de distributeurs servant d'intermédiaires auprès des marchands locaux. Grâce à son réseau de près de 190 distributeurs, BRP vend indirectement des produits à environ 930 autres concessionnaires. En février 2015, la Société a commencé à exploiter une coentreprise de distribution de produits en Chine. BRP est propriétaire d'une participation majoritaire dans la coentreprise, et l'autre propriétaire est le distributeur de longue date de BRP en Chine, Smooth Marine Equipment Ltd.

Au cours de l'exercice 2015, environ 32 % des revenus de la Société ont été générés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En plus de réduire la dépendance de BRP envers un seul marché géographique, l'extension de son réseau de distribution place l'entreprise en bonne position pour exploiter les nouveaux débouchés dans les marchés émergents et ceux où les sports motorisés connaissent une croissance rapide.



Fabrication et distribution dans le monde (en date des présentes)



La Société signe habituellement avec les concessionnaires un contrat en vertu duquel les concessionnaires sont autorisés à commercialiser certaines gammes de produits précises, et s'engagent en retour à stocker des pièces de rechange et à fournir des services de réparation sous garantie et hors garantie, de même que d'autres services. La plupart de ces contrats n'exigent pas que le concessionnaire commercialise exclusivement les produits de la Société. De plus, lorsque le volume des ventes et d'autres critères commerciaux le justifient, les concessionnaires ont droit à des réductions, des fonds pour de la publicité en coopération et des arrangements pour le financement des stocks. La Société conclut également des ententes avec des distributeurs pour des territoires spécifiques.

La Société livre ses produits aux concessionnaires et aux distributeurs directement à partir de centres de distribution et d'entrepôts stratégiquement situés qui sont exploités par la Société elle-même ou par des fournisseurs logistiques tiers. En 2014, un centre de distribution de PAV situé à Sherbrooke (Canada) a été fermé, alors qu'un nouveau centre de distribution de PAV de 375 000 pi² a été ouvert sur la rive sud de Montréal (Canada). Ce nouveau centre de distribution est exploité par un fournisseur logistique tiers.

La Société utilise un processus de fabrication sur spécifications en vertu duquel elle fabrique les produits en fonction des commandes des concessionnaires et des distributeurs. Elle gère également un processus de ventes et d'opération au moyen duquel elle ajuste les calendriers de production sur une base hebdomadaire ou mensuelle afin d'adapter avec précision la production aux commandes et aux conditions du marché. La Société mesure le succès de la planification de sa production mondiale en fonction du taux de remplissage des commandes et de ses stocks de produits finis. La Société fabrique ses produits saisonniers, à savoir ses motoneiges et ses motomarines, avant et au début de la saison d'utilisation de ces produits tandis qu'elle fabrique ses autres produits, soit ses véhicules hors route, ses roadsters *Spyder*, et ses moteurs hors-bord et *Rotax* à l'année. Compte tenu des délais



d'approvisionnement des produits saisonniers, la souplesse quant à la modification des volumes de production en vue de répondre aux changements prévus de la demande est limitée.

La Société organise des rencontres périodiques avec les concessionnaires et les distributeurs pour présenter de nouveaux produits et prendre les commandes d'avant-saison. Les concessionnaires et les distributeurs peuvent également modifier leurs commandes pendant la saison, soit à chaque trimestre, à chaque mois ou de façon continue, en fonction de la gamme de produits et de l'emplacement. Le réseau de distribution de produits saisonniers et de produits toutes saisons est stable, et se compose en grande partie de concessionnaires et de distributeurs avec lesquels BRP a des relations de longue date. Les moteurs hors-bord sont distribués par deux canaux : (i) les constructeurs de bateaux; (ii) les concessionnaires indépendants et les distributeurs de produits nautiques. De nos jours, la majorité des embarcations hors-bord sont vendues par les constructeurs de bateaux aux concessionnaires sous forme d'ensembles (comprenant le bateau et le moteur hors-bord) et BRP a conclu avec de nombreux constructeurs de bateaux indépendants des ententes d'approvisionnement non exclusif pour des moteurs hors-bord.

Accords de financement des stocks des concessionnaires et distributeurs

La Société a conclu des accords avec de grandes sociétés de financement en Amérique du Nord, en Europe, en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Amérique latine, afin d'aider ses concessionnaires et distributeurs à acheter ses produits. Ces accords améliorent les liquidités de BRP car elles permettent de financer les achats des concessionnaires sans recourir largement au fonds de roulement de la Société. Un pourcentage important des ventes de BRP se fait dans le cadre de tels accords. Le montant total du financement aux termes de ces accords de financement s'élevait à environ 2 499,2 millions de dollars pour l'exercice 2015, par rapport à environ 2 193,8 millions de dollars pour l'exercice 2014. En cas de défaut de paiement d'un concessionnaire ou d'un distributeur, BRP peut être forcée de racheter de la société de financement les produits neufs et non utilisés du concessionnaire ou du distributeur, contre le montant total de la dette du concessionnaire ou distributeur. En Amérique du Nord, le plafond de la dette est limité à 10 % du montant moyen de financement impayé pendant les douze derniers mois du contrat de financement jusqu'à concurrence de 25 millions de dollars américains. En Europe, le plafond de la dette est limité à 10 % du montant moyen de financement impayé pendant les douze derniers mois du contrat de financement jusqu'à concurrence de 10 millions de dollars américains. En Australie et en Nouvelle-Zélande, l'obligation de racheter des produits neufs inutilisés est limitée à 5,0 millions de dollars australiens (4,9 millions de dollars) ou, si ce montant est plus élevé, à 10 % du montant moyen de financement impayé pendant les douze derniers mois du contrat de financement.

Marketing

Le marketing de la Société garantit une interaction et une communication avec ses concessionnaires et ses consommateurs qui sont conformes au positionnement de la marque et animées par la passion de procurer aux consommateurs « l'expérience de véhicules de sports motorisés ultime ». Compte tenu de la diversité du portefeuille de produits de BRP, ses équipes de marque mettent en œuvre des initiatives de marketing clés qui sont adaptées à des débouchés spécifiques, mais qui misent sur des éléments que les marques ont en commun.

BRP cherche à fidéliser les consommateurs et à faire d'eux des ambassadeurs de la marque en mettant l'accent sur l'expérience des consommateurs et la collaboration avec les concessionnaires et les distributeurs. La Société a mis en œuvre plusieurs initiatives pour exposer chaque année des milliers de consommateurs à des essais de produit de haute qualité. Des tournées d'essai comparatives sont organisées, souvent avec la collaboration des concessionnaires ou des distributeurs, dans le cadre de multiples événements locaux ou foires de l'industrie partout dans le monde.

Le marketing numérique de la Société tire avantage des médias sociaux et de plusieurs sites Web ou blogs d'enthousiastes de BRP indépendants.



La Société organise des rencontres pour les concessionnaires et les distributeurs. Elle leur offre des accords de financement des stocks avec des tiers, du matériel promotionnel au point de vente (brochures, affiches et stands), des programmes de rabais saisonnier et d'autres incitatifs.

La Société positionne généralement ses marques et ses produits en fixant les prix de ses produits légèrement au-dessus des prix de ses concurrents.

La Société a augmenté la notoriété de ses marques dans des marchés à potentiel élevé où la pénétration est faible en organisant des championnats et des courses de niveau amateur pour les propriétaires de VTT/VCC, en créant des groupes d'intérêts grâce à des événements spéciaux et aux médias sociaux et en commanditant conjointement des activités de masse.

Fournisseurs

BRP achète auprès de ses fournisseurs principalement des matières premières, des outils, les pièces et les systèmes, les services de technologies de l'information (« TI »), les services de marketing et le transport. Les pièces et les composantes achetées sont assujetties à un processus de validation approfondi qui en garantit la fiabilité et la durabilité. Pour les véhicules fabriqués par BRP, il existe généralement de nombreuses sources d'approvisionnement pour les matières premières et les pièces standard. Dans la plupart des cas où les sources d'approvisionnement sont limitées, la direction ne prévoit pas d'obstacles importants qui pourraient empêcher de conclure des arrangements d'approvisionnement de remplacement. BRP s'efforce d'obtenir les coûts d'approvisionnement et de fabrication totaux les plus bas possibles. Pour ce faire, BRP recherche constamment de nouvelles sources d'approvisionnement et de capacité de fabrication dans les marchés nouveaux et existants.

La Société est intégrée verticalement pour ce qui est des procédés de fabrication de base. Pour les composantes, la Société établit généralement des relations à long terme avec des fournisseurs externes. Elle a mis en œuvre un processus de certification servant à évaluer l'adéquation des fournisseurs potentiels. Le processus inclut un examen de la situation financière des fournisseurs, et de leur capacité à produire des composantes conformes aux exigences et aux spécifications de BRP ainsi qu'aux normes de travail et environnementales applicables. De plus, la Société soumet les composantes à des essais en laboratoire et sur le terrain avant de les utiliser dans ses produits.

La fabrication des VTT pour jeunes, des moteurs hors-bord d'une puissance d'au plus 15 hp et de la plupart des accessoires et vêtements de la Société est sous-traitée.

Concurrence

Les marchés dans lesquels BRP vend ses produits sont hautement compétitifs sous plusieurs aspects, y compris l'innovation, la performance, le prix, la technologie, les caractéristiques des produits, le style, l'agencement des matériaux et la finition, la fidélité à la marque, la qualité, les garanties et la distribution. La direction estime que BRP rivalise efficacement avec ses concurrents sur tous ces aspects. Au niveau des concessionnaires et des distributeurs, la concurrence est basée sur un certain nombre de facteurs, notamment les efforts de soutien aux ventes et au marketing, comme les accords de financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs, la formation du personnel de vente, les initiatives de restructuration de magasins, la mise en place de systèmes flexibles de commande et la publicité, sans parler de la diversité des produits offerts. Comme BRP offre des produits uniques qui couvrent toutes les saisons et sont utilisables sur de multiples terrains, elle peut présenter à son réseau de concessionnaires et distributeurs une proposition de valeur irrésistible.

Vu la portée mondiale des activités de BRP, la concurrence provient principalement de l'Amérique du Nord et de l'Asie. La direction estime que le succès concurrentiel de BRP repose sur la forte position de ses marques, son innovation constante, la grande performance et la haute qualité



constante de ses produits, des prix compétitifs et une proposition de valeur très attrayante pour les concessionnaires et les distributeurs.

Les paragraphes qui suivent décrivent en détail les concurrents de la Société dans chacune de ses gammes et catégories de produits.

Produits toutes saisons

Véhicules tout-terrain. Sur le marché des VTT, les six principaux concurrents de BRP sont Arctic Cat, Honda, Kawasaki, Polaris, Suzuki et Yamaha. La direction estime que BRP se place en quatrième position pour ce qui est de sa part du marché mondial pour la saison 2014.

Véhicules côte à côte. Les VCC peuvent être divisés en deux marchés principaux : les VCC récréatifs et les VCC utilitaires. Le marché des VCC récréatifs peut être divisé en trois autres segments principaux : sport, récréatif-utilitaire et utilitaire-récréatif. Les VCC de la Société ne participent actuellement qu'aux segments sport et récréatif-utilitaire du marché mondial du VCC récréatif. Dans le secteur mondial des VCC récréatifs, les six principaux concurrents de BRP sont Arctic Cat, Honda, John Deere, Kawasaki, Polaris et Yamaha. Malgré sa présence dans seulement deux des trois segments du marché des VCC récréatifs, la direction estime que la Société occupe la quatrième position pour ce qui est de sa part du marché mondial des VCC récréatifs pour la saison 2014.

Spyder. Le roadster *Spyder* de BRP a créé une nouvelle catégorie de véhicules pour les consommateurs qui recherchent une expérience de conduite en plein air. Bien qu'il ressemble à une grosse motocyclette de tourisme, le *Spyder* est doté d'un certain nombre d'attributs susceptibles d'attirer une large clientèle. Même s'il n'y a actuellement aucun concurrent direct dans la nouvelle catégorie créée par le *Spyder*, BRP demeure en concurrence avec les fabricants de motocyclettes traditionnelles, comme Harley Davidson, Honda, Kawasaki, Suzuki et Yamaha, car le *Spyder* est également utilisé pour le tourisme récréatif.

Produits saisonniers

Motoneiges. Sur le marché des motoneiges, les trois principaux concurrents de BRP sont Arctic Cat, Polaris et Yamaha. Dans ce secteur, la direction estime que BRP occupe la première part du marché mondial.

Motomarines. Sur le marché des motomarines, les deux principaux concurrents de BRP sont Kawasaki et Yamaha. Dans ce secteur, la direction estime que BRP occupe la première part du marché mondial.

Moteurs hors-bord

Le marché des moteurs hors-bord est extrêmement compétitif car il compte des fabricants d'envergure mondiale. Les principaux concurrents de BRP dans ce secteur sont Brunswick, Honda, Suzuki et Yamaha. Au cours de la dernière décennie, les principaux concurrents se sont concentrés sur la technologie des moteurs à quatre temps. Toutes les marques concurrentes ont lancé des plateformes à quatre temps nouvelles ou améliorées offrant des caractéristiques de poids réduit, de meilleur couple à bas régime et de meilleure accélération, dans le but de combler l'écart avec les moteurs à injection directe à deux temps, comme le moteur *Evinrude E-TEC*. La direction estime que BRP occupe la quatrième position sur le marché mondial (pour les moteurs de plus de 30 hp), avec son moteur à deux temps novateur *Evinrude E-TEC*.



Pièces, accessoires et vêtements

Nombre des pièces et des accessoires de BRP sont conçus exclusivement pour BRP et ne sont offerts par aucune autre source. De plus, BRP est la principale source de pièces de rechange et d'accessoires pour la plupart des propriétaires de véhicules BRP. D'autres fabricants et distributeurs vendent des pièces et des accessoires sur le marché du service après-vente mais, en général, les pièces et les accessoires de ce marché sont vendus à des prix inférieurs pour installation sur d'anciens véhicules, et sont généralement considérés comme de qualité inférieure à celle des pièces et des accessoires d'origine de BRP.

Caractère saisonnier

Certaines des gammes de produits de BRP, comme les motoneiges et les motomarines, ont un caractère saisonnier. Cependant, le fait que les gammes se vendent dans des saisons différentes réduit l'impact des fluctuations saisonnières sur la Société. En outre, les roadsters *Spyder*, les systèmes de propulsion, les VTT et les VCC sont moins vulnérables aux variations climatiques que les motoneiges et les motomarines.

Le tableau qui suit montre le caractère saisonnier des revenus pour chacun des trimestres des trois derniers exercices financiers.

(en pourcentage des revenus annuels)	<u>Premier</u> <u>trimestre</u>	<u>Deuxième</u> <u>trimestre</u>	<u>Troisième</u> <u>trimestre</u>	<u>Quatrième</u> <u>trimestre</u>
Exercice 2015.....	21,5 %	22,1 %	26,0 %	30,4 %
Exercice 2014.....	25,2 %	19,4 %	27,1 %	28,3 %
Exercice 2013.....	26,3 %	21,0 %	25,4 %	27,3 %

Employés

BRP emploie environ 7 600 personnes, dont environ 3 000 sont visés par des arrangements collectifs, soit par l'entremise d'une association, d'un comité de relations de travail, ou encore d'un syndicat ou d'un comité d'entreprise accrédité.

À Valcourt (Canada), la Société a mis en place des comités de relations de travail en 1972 pour favoriser un dialogue entre la Société et les employés sur les questions qui les touchent et les autres défis auxquels l'entreprise fait face dans un contexte ouvert et transparent. Ces comités de relations de travail servent de canal de communication entre la Société et ses employés, et visent à favoriser une culture de collaboration et de confiance mutuelle. Les comités de relations de travail se réunissent régulièrement, y compris une fois par année pour discuter de conditions de travail spécifiques et d'autres éléments normatifs.

Aux États-Unis, les employés ne sont pas syndiqués.

En Autriche et en Finlande, les employés sont représentés par les conseils de relations de travail respectifs de ces pays qui supervisent la conformité au droit du travail. Les membres des conseils de relations de travail locaux se réunissent avec la direction sur une base régulière, et participent également à la prise de décisions touchant les questions sociales et d'emploi, et, dans une moindre mesure, les questions économiques et financières. De manière générale, les représentants de la Société et les membres des conseils de relations de travail se réunissent régulièrement pour discuter de conditions de travail spécifiques et d'autres éléments normatifs. La Société et les conseils de relations de travail locaux tiennent également des séances de négociations annuelles portant sur l'ensemble des conditions de travail.



À Juárez, au Mexique, les employés ne sont représentés par aucune association. À Querétaro, au Mexique, les employés sont représentés par un syndicat : les salaires sont convenus chaque année et les autres avantages sociaux aux deux ans.

En outre, les employés de sites qui ne sont pas des usines et qui sont situés en Belgique, au Brésil, en France, en Italie, en Norvège et en Suède sont représentés par leur conseil de relations de travail local ou national.

Propriété intellectuelle

BRP a un important portefeuille de propriété intellectuelle, y compris des brevets, des marques de commerce, des droits d'auteur et des secrets commerciaux qui protègent ses marques, ses produits, ses designs et ses technologies.

Brevets

Au 25 mars 2015, la Société détenait plus de 1 500 brevets délivrés ou demandes de brevet pour la protection de ses produits, ses designs et ses technologies dans des pays comme les États-Unis, les pays de l'Union européenne, le Canada, la Chine et la Russie, entre autres. BRP protège avec diligence ses principales innovations en déposant des demandes de brevet. Elle détermine les pays dans lesquels elle dépose des demandes de brevet en fonction de considérations stratégiques et de la disponibilité de la protection par brevets dans ces pays. À mesure qu'elle continue à mettre au point de nouveaux produits, de nouveaux procédés de fabrication et de nouvelles technologies, la Société a l'intention de déposer des demandes de brevet pour protéger ces innovations.

À titre d'exemple, le portefeuille de brevets de BRP inclut les brevets liés à sa plateforme de motoneige *REV*[®], à la technologie *E-TEC*[®] et *Rotax*[®], et au système de freinage *iBR*[®] pour motomarines.

Marques de commerce

En plus de protéger ses innovations techniques par des brevets, BRP utilise une combinaison de marques de commerce déposées et non déposées pour protéger l'excellente notoriété de ses marques. Elle détient de nombreuses marques de commerce déposées, dont *BRP*[®], *Can-Am*[®], *Evinrude*[®], *Lynx*[®], *Rotax*[®], *Sea-Doo*[®] et *Ski-Doo*[®]. Elle détient également des marques de commerce déposées pour ses différentes gammes de modèles, dont *Expedition*[®], *GSX*[®], *MX-Z*[®], *Renegade*[®], *RXP*[®], *RXT*[®], *Skandic*[®], *Spark*[®], *Spyder*[®] et *Summit*[®], ainsi que des marques de commerce déposées additionnelles pour ses technologies, dont *4-TEC*[®], *E-TEC*[®], *iBR*[®], *iCatch*[®], *iControl*[®], *iS*[®], *Learning Key*[®], *REV*[®] et *Y-Factor*[®]. La Société détermine dans quels pays elle dépose ses marques de commerce en fonction de considérations stratégiques et de la possibilité de déposer des marques de commerce dans ces pays. À mesure qu'elle continue à mettre au point et introduire de nouvelles marques, de nouveaux modèles et de nouvelles technologies, la Société prévoit déposer de nouvelles marques de commerce pour protéger la notoriété de son nom.

Licences

Dans le cours normal de ses activités, BRP se fait autoriser l'utilisation sous licence de droits de propriété intellectuelle détenus par des fournisseurs, des concurrents et d'autres tiers relativement aux pièces, aux composants et à d'autres systèmes utilisés dans ses produits.

Garanties sur les produits

BRP offre une garantie du fabricant dont la période va généralement de six mois à trois ans sur la plupart de ses produits. Elle offre des garanties prolongées dans certaines circonstances, notamment



pendant des promotions, pour les ventes à des comptes commerciaux ou en raison d'exigences découlant de règlements locaux. Pendant la période de garantie, la Société rembourse aux concessionnaires et aux distributeurs le coût total des réparations ou du remplacement des produits (ce coût se compose principalement du prix des pièces ou des accessoires fournis par la Société et des coûts de main-d'œuvre défrayés par les concessionnaires ou les distributeurs). En outre, la Société vend dans le cours normal de ses activités, et fournit en vertu de certains programmes de vente, des garanties prolongées.

Technologie de l'information

BRP utilise plusieurs systèmes de TI dans le cadre de ses activités. Elle utilise un système d'entreprise SAP pour la majeure partie de ses fonctions de comptabilité, de ressources humaines et d'exploitation, y compris la fabrication, la logistique et les ventes. Elle utilise des systèmes d'entreprise SAP pour recueillir, analyser et évaluer l'information pour l'ensemble de ses activités, et faciliter l'organisation et la conduite efficiente de ses activités. La Société utilise également un portail en ligne pour interagir avec les concessionnaires et les distributeurs.

Questions de réglementation

BRP est soumise à un grand nombre de lois et de règlements qui s'appliquent à chaque étape de la chaîne de conception, de production et de distribution des produits. En plus des lois et des règlements qui s'appliquent à toutes les entreprises, la Société doit également respecter certaines exigences qui s'appliquent exclusivement aux véhicules de sports motorisés ou aux véhicules récréatifs. Ces exigences proviennent notamment de normes concernant la sécurité, les émissions sonores et gazeuses, et la vente et le marketing des produits, et de façon générale elles sont devenues plus strictes au cours des dernières années.

La direction estime que BRP prend toutes les mesures appropriées pour garantir que ses produits seront conformes aux règlements plus stricts à venir, à mesure que ces règlements entreront en vigueur, notamment le règlement 168/2013 de l'UE qui ajoute de nouvelles exigences de construction aux VHR en Europe à compter de 2016. De telles mesures comprennent le développement de nouveaux concepts de véhicule ou de moteur, de même que le développement de nouvelles technologies liées aux économies d'énergie. Bien que ces efforts nécessitent des dépenses considérables, il serait difficile en ce moment d'isoler du coût total des projets les coûts liés à ces efforts en matière de conformité. Voir « Facteurs de risque ».

Règlements relatifs à la sécurité

Les produits de BRP sont soumis à un grand nombre de lois et de règlements relatifs à la sécurité des produits, lesquels ont été adoptés par les gouvernements ou les organismes de réglementation du Canada, de certaines provinces canadiennes, des États-Unis, de certains États américains et d'autres pays. Au Canada, Transports Canada est le ministère responsable des questions de sécurité des produits en ce qui concerne les VTT, les VCC, les motoneiges, les motomarines et les roadsters. Aux États-Unis, c'est le gouvernement fédéral qui est le principal responsable de la sécurité des produits : la Consumer Product Safety Commission est chargée de superviser les questions de sécurité relatives aux VTT, aux motoneiges et aux VCC, tandis que la National Highway Transportation Safety Administration supervise les questions de sécurité relatives aux roadsters *Spyder* et que la Boating Safety Division de la Garde côtière américaine supervise les questions de sécurité relatives aux motomarines et aux moteurs hors-bord. BRP doit respecter les exigences de sécurité promulguées par chacun de ces organismes de réglementation. Ces exigences se rapportent à la conception, la production et la distribution des produits de BRP.

De plus, pour promouvoir la sécurité dans la fabrication et l'utilisation de ses produits, BRP fait partie d'un certain nombre d'associations industrielles et commerciales du Canada, des États-Unis et



d'autres pays. Ces associations promulguent des normes de sécurité auxquelles BRP se soumet volontairement.

BRP est notamment membre de la Recreational Off-Highway Vehicle Association (« ROHVA »), qui fait la promotion d'une utilisation sécuritaire et responsable des VCC. La ROHVA a commencé à élaborer des normes de sécurité à la grandeur de l'industrie pour les VCC en 2008, en consultation avec les autorités responsables de la réglementation et d'autres intervenants. En 2009, la CPSC a publié un préavis touchant l'établissement de règles relatives à la sécurité des VCC dans lequel elle dit s'inquiéter de l'adéquation des normes de sécurité proposées par la ROHVA telles qu'elles existaient à ce moment-là. La ROHVA a tenu des consultations additionnelles avec la CPSC concernant les inquiétudes exprimées et a publié en 2011 des normes de sécurité révisées. La CPSC n'a pas promulgué de règlement touchant la sécurité des VCC et rien n'indique qu'un tel règlement sera adopté. BRP ne peut pas prédire les conséquences possibles de tout règlement éventuel sur la fabrication et la vente des VCC.

Règlements relatifs à l'utilisation

Au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays, des lois et des règlements ont été promulgués ou sont à l'étude en ce qui concerne l'utilisation des véhicules de sports motorisés. Un certain nombre de pays, de provinces, d'États, de municipalités et d'autorités locales ont adopté ou envisagent d'adopter des lois et des ordonnances locales qui restreignent l'usage des motoneiges, des motomarines, des VTT, des VCC et des moteurs hors-bord à certaines périodes du jour et à certains endroits. L'usage des motoneiges, des motomarines, des VTT, des VCC et des moteurs hors-bord a été restreint dans certains parcs nationaux et sur certaines terres fédérales du Canada, des États-Unis et d'autres pays. Dans certains cas, ces restrictions interdisent entièrement l'usage de ces véhicules dans les lieux stipulés.

Règlements relatifs aux émissions polluantes

Les produits de BRP sont soumis aux règlements relatifs aux émissions sonores et gazeuses qui ont été adoptés par le gouvernement et les organismes de réglementation du Canada, de certaines provinces canadiennes, des États-Unis, de certains États américains, de l'Union européenne et d'autres pays. Au Canada, Environnement Canada, et aux États-Unis, l'Environmental Protection Agency fédérale et le California Air Resources Board ont adopté des règlements sur les émissions gazeuses qui s'appliquent aux produits de BRP. L'Union européenne a également adopté des règlements analogues.

Réglementation environnementale applicable aux installations

BRP est également assujettie aux lois, aux règles et aux règlements sur l'environnement en vertu desquels elle peut notamment devenir responsable des coûts liés à l'investigation, à l'enlèvement et à la surveillance de toute substance dangereuse trouvée dans ses installations de fabrication et autres locaux.

Assurance

BRP a souscrit diverses polices d'assurance pour se protéger contre certains risques de perte correspondant aux expositions associées à la nature et à l'étendue de ses activités. Les polices d'assurance les plus importantes souscrites par la Société incluent les suivantes :

- assurance responsabilité civile générale pour les blessures et les dommages matériels subis par des tiers résultant de ses activités et ses produits;



- assurance de biens couvrant la valeur de remplacement des biens immobiliers et personnels ayant subi des dommages, y compris les dommages découlant de séismes, d'inondations et d'interruptions des activités;
- assurance des marchandises protégeant contre la perte ou l'endommagement des cargaisons en transit;
- aux États-Unis, assurance contre les accidents de travail à concurrence des limites réglementaires;
- assurance responsabilité civile automobile pour tous les véhicules appartenant ou non à la Société ou loués par elle pour les blessures et les dommages matériels subis par des tiers;
- assurance aviation couvrant les risques liés à l'utilisation des moteurs pour petits avions récréatifs de la Société.

Toutes les polices sont assujetties à des franchises, des limites ou des sous-limites, ainsi qu'aux modalités et aux conditions prescrites.

FACTEURS DE RISQUE

Les risques et incertitudes décrits dans la présente notice annuelle 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 donc 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 ralentissement de l'activité économique ou 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.

La demande pour les produits de la Société a été grandement touchée par la faiblesse de l'économie et la volatilité des marchés du monde entier. Une détérioration de la conjoncture économique qui diminuerait encore plus la confiance ou le revenu discrétionnaire des consommateurs pourrait réduire davantage les ventes de la Société et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses



résultats d'exploitation ou sa situation financière. La Société ne peut prédire quand s'améliorera la situation économique à l'échelle mondiale ou dans certains marchés dans lesquels elle livre concurrence, ni dans quelle mesure elle s'améliorera, le cas échéant.

Des changements dans la conjoncture économique pourraient 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 real 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 (définie aux présentes) 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 en concluant de temps à autre des contrats de couverture pour une partie de celle-ci, ces contrats couvrent des opérations libellées en devises et tout changement dans la juste valeur des contrats serait 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 les éventuelles stratégies de couverture de la Société seront efficaces dans l'avenir ni que la Société sera en mesure de conclure des contrats de couverture de change 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 imposent la facilité à terme (définie aux présentes) et les facilités de crédit renouvelables (définies aux présentes). De plus, des difficultés économiques ou d'autres facteurs touchant la Société pourraient l'amener à s'endetter encore davantage. Le niveau d'endettement actuel ou futur de la Société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Par exemple, il pourrait : (i) restreindre la Société dans sa capacité de réunir de nouveaux financements; (ii) forcer la Société 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; (iii) rendre la Société plus vulnérable à un ralentissement économique; (iv) 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.

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, dans certains cas, 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. Rien ne garantit que la Société sera à même de tirer de ses activités suffisamment de liquidités pour assurer le service de sa dette et l'acquittement de ses autres obligations de financement. 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.

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, investir dans la recherche et le développement et payer les frais



accrus liés à son exploitation à titre de société ouverte. 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 ou potentiellement dilutif pour les actionnaires de la Société, et le prix auquel de nouveaux investisseurs seraient disposés à souscrire ses titres de participation pourrait être inférieur au cours de ses actions à droit de vote subalterne. 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'auront 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 ventes et 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 revenus et 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 au cours de la période précédant immédiatement leur saison d'utilisation et au cours de la saison en question. 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, la Société n'est pas nécessairement en mesure de prédire avec précision ses ventes trimestrielles, et ses résultats d'exploitation sont susceptibles de fluctuer de façon significative d'une période à l'autre. En outre, la Société doit supporter des frais supplémentaires considérables au cours de la période précédant le lancement de nouveaux produits, ce qui pourrait faire



fluctuer de façon importante ses résultats d'exploitation d'une période à l'autre. Ce caractère saisonnier des revenus et des frais, 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.

Les marges bénéficiaires brutes annuelles et trimestrielles de la Société sont également sensibles à un certain nombre de facteurs, dont ceux qui sont indépendants de sa volonté, ainsi qu'aux changements dans la composition des ventes, dans les tendances dans les ventes d'une région et aux fluctuations des taux de change. La Société s'attend à ce que ces facteurs continuent d'être présents. Les résultats d'exploitation obtenus au cours d'une période donnée ne doivent pas être considérés comme représentatifs des résultats à venir.

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. La conformité avec ces lois, règles et règlements pourrait 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. Bien que la Société soit d'avis qu'elle respecte à tous égards importants ces lois, règles et règlements, l'omission ou l'obligation de s'y conformer ou la promulgation de nouveaux règlements, lois et règles pourraient l'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 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, y compris celles découlant de la procédure d'établissement de règles de la CPSC des États-Unis relativement aux véhicules côte à côte qui est décrite à la rubrique « Activités de la Société — Questions de réglementation — Règlements relatifs à la sécurité », pourrait l'obliger à engager des dépenses 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 utilisés ou qui restreignent leur utilisation à certains moments.

Les changements climatiques retiennent de plus en plus l'attention dans le monde entier. Bon nombre de personnes, dont des scientifiques et des autorités législatives, attribuent les changements climatiques aux niveaux croissants de gaz à effet de serre, y compris le dioxyde de carbone, ce qui 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, particulièrement les programmes d'inscription et de réduction, pourrait faire augmenter le prix de l'électricité que la Société achète, 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, ce qui, dans chacun de ces cas, pourrait faire augmenter les frais de la Société, 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, dans 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. Bien que la Société croie qu'elle a pris toutes les mesures appropriées et qu'elle respecte actuellement à tous égards importants, à l'exception de ce qui est indiqué précédemment, les lois, règles et règlements sur l'environnement applicables, la conformité avec ces lois, règles et règlements ou encore l'adoption de nouveaux règlements, lois ou règles pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société dépend de concessionnaires, de distributeurs, de fournisseurs, de sources de financement et d'autres partenaires stratégiques qui sont sensibles aux conditions économiques susceptibles de se répercuter sur leurs activités, leurs résultats d'exploitation ou leur situation financière d'une manière qui nuirait considérablement à leur relation avec la Société.

La Société : (i) distribue ses produits par l'intermédiaire de nombreux concessionnaires et distributeurs; (ii) s'approvisionne en composants et en matières premières auprès de nombreux fournisseurs; (iii) a recours à des fournisseurs tiers importants pour entreposer et distribuer des PAV et pour fournir des services de technologie de l'information; (iv) entretient des relations avec un nombre limité de sources de financement sur stock pour ses concessionnaires, distributeurs et consommateurs. Si la détérioration de la conjoncture économique ou commerciale entraîne l'affaiblissement de la situation financière d'un grand nombre de concessionnaires, de distributeurs, de fournisseurs ou de sources de financement de la Société, ou encore si une incertitude à propos de l'économie ou de la demande pour les produits de la Société fait en sorte que ses partenaires commerciaux interrompent, limitent ou rompent volontairement ou involontairement leur relation avec la Société, cela pourrait nuire grandement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à 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 de fabrication. 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. 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. Voir « Activités de la Société — Distribution, vente et marketing — Accords de financement des stocks des concessionnaires et distributeurs ».

Les facteurs suivants continueront d'influer sur la disponibilité et les conditions des accords de financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs de la Société offerts par les sociétés de financement : leur aptitude à accéder à certains marchés financiers, notamment les marchés de la titrisation et du papier commercial, et à financer leurs activités efficacement en ce qui a trait aux coûts; le rendement de l'ensemble de leurs portefeuilles de crédit; l'acceptation des risques liés au fait d'accorder des prêts aux concessionnaires et aux distributeurs de la Société; la solvabilité globale des concessionnaires et des distributeurs. La réduction éventuelle du financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs ou le 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 « Activités de la Société — Distribution, vente et marketing ». 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 et 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. En outre, les fournisseurs externes fournissent 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 composantes. En outre, la Société obtient certaines des matières premières, pièces et composantes 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, la Société pourrait avoir de la difficulté à conclure des ententes d'approvisionnement de remplacement à des conditions satisfaisantes. Toute difficulté



d'approvisionnement ou toute complication avec les ententes d'approvisionnement de la Société risquerait d'avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière, effet qui pourrait être exacerbé davantage si la Société dépendait exagérément d'un nombre restreint de fournisseurs clés.

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.

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 (définies aux présentes), 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.

Toutes les gammes de produits de la Société subissent une vive concurrence, y compris de la part de certaines entreprises concurrentes qui ont davantage de ressources qu'elle sur le plan des finances et du marketing. 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, la concurrence est basée sur un certain nombre de facteurs, notamment les programmes de soutien des ventes et d'aide à la mise en marché (comme le financement de programmes de publicité conjoints et de publicité collective). 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. Si la Société est incapable de concurrencer les nouveaux produits ou modèles ou les nouvelles caractéristiques 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.



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

De nombreux hauts 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, de l'expertise en gestion et de la connaissance des activités de la Société d'un ou de plusieurs membres de l'équipe principale 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 hauts dirigeants de la Société pourrait nuire à sa capacité 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 et 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 motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx*, les motomarines *Sea-Doo*, les moteurs *Rotax* et les moteurs hors-bord *Evinrude*. Par ailleurs, la Société a regroupé tous ses véhicules tout-terrain sous la nouvelle marque *Can-Am* en 2006 et elle a lancé le *Spyder* en 2007, créant ainsi un nouveau segment dans la catégorie des produits sur route sous la marque *Can-Am*. 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. En particulier, 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 ou 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.

Au 25 mars 2015, la Société comptait environ 170 litiges en cours. La Société ne croit pas que l'issue des litiges en cours liés à la responsabilité du fait des produits aura 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 ou qu'elle ne fera pas l'objet d'importantes réclamations liées à la responsabilité du fait des produits à l'avenir ni, le cas échéant, que le montant des réclamations ne sera pas supérieur à ses indemnités et à sa garantie d'assurance. 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, un produit distribué pourrait devoir 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 de la non-conformité 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 ou si elle perd une grande partie d'entre eux, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient être gravement touchés. De plus, si la Société est incapable d'optimiser ou d'accroître son réseau de concessionnaires en Amérique du Nord, une partie de sa stratégie de croissance en subira les contrecoups, ce qui risque de nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

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 dépend de ses relations avec des équipementiers pour ses activités relatives aux moteurs hors-bord et aux moteurs Rotax .

La Société dépend de ses relations avec les équipementiers qui intègrent dans leurs propres produits des moteurs hors-bord et des moteurs *Rotax*. Si ses principaux clients commençaient à faire appel à des concurrents pour leurs besoins en équipement d'origine ou si ces clients étaient achetés par les concurrents de la Société, cela pourrait nuire aux ventes de moteurs hors-bord et *Rotax*, ce qui risquerait d'avoir un effet défavorable important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

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. En outre, 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 consommateurs dans le but de prévoir le volume de commandes futures. Si la Société ne peut prévoir avec exactitude la demande éventuelle pour un produit donné ou le délai nécessaire pour obtenir de nouveaux produits, 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.



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 et pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

La Société fabrique ses produits au Canada, au Mexique, aux États-Unis, en Finlande et en Autriche. Elle a des bureaux de vente et des bureaux administratifs dans environ 15 pays. Les principales installations de distribution de la Société distribuent ses produits à ses concessionnaires nord-américains. La Société possède également diverses autres installations dans le monde qui distribuent ses produits à ses concessionnaires et distributeurs internationaux. Le chiffre d'affaires total de la Société à l'extérieur du Canada et des États-Unis représentait 32,5 % de ses ventes totales pour l'exercice 2015, et la Société a l'intention de poursuivre son expansion internationale. Les occasions de croissance de la Société se situent sur certains marchés internationaux comme les marchés de la Chine, de la Russie, du Brésil et de l'Australie. La Société y développe actuellement des liens stratégiques en vue de faciliter la croissance de ses entreprises, ou y a déjà investi dans l'accroissement de son réseau de concessionnaires et assuré la promotion de ses marques et produits. Les marchés internationaux ont été et continuent d'être axés sur la croissance du chiffre d'affaires. Plusieurs facteurs, notamment des conditions économiques internationales affaiblies, 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. Certains des pays où la Société vend ses produits ou maintient une présence internationale sont assujettis à un certain degré d'instabilité politique, économique ou sociale. Les ventes et les activités internationales de la Société l'exposent, elle et ses représentants, mandataires et distributeurs, aux risques inhérents à l'exercice d'activités dans des territoires étrangers. Ces risques comprennent notamment les suivants :

- l'augmentation des coûts d'adaptation des produits aux pays étrangers;
- les difficultés que posent la gestion et la dotation en personnel d'une entreprise internationale et l'augmentation des coûts des infrastructures, notamment les frais juridiques, les taxes et impôts, les tarifs, les droits de douane et les frais liés à la comptabilité et aux technologies de l'information;
- l'imposition de contrôles ou de règlements supplémentaires par les gouvernements canadiens et étrangers; des restrictions commerciales nouvelles ou plus importantes et des restrictions aux activités des mandataires, des représentants et des distributeurs étrangers; l'imposition de formalités plus longues et plus coûteuses concernant les permis d'import-export et d'autres obligations de conformité, les droits de douane et tarifs, les obligations visant l'octroi de licences, ainsi que d'autres barrières commerciales non tarifaires;
- 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 droits de propriété intellectuelle difficiles à revendiquer ou à défendre;
- des lois, règles et règlements nombreux, qui font l'objet de modifications et d'applications souvent incompatibles, notamment les règles sur l'environnement, la santé et la sécurité.

Certaines des installations de fabrication de la Société sont situées au Mexique et dépendent de l'évolution des conditions économiques, sociales et politiques de ce pays. Dans le passé, le Mexique a connu de l'instabilité, des changements et une incertitude politiques, qui pourraient modifier les conditions économiques, sociales et politiques futures du pays. La Société ne peut prévoir avec exactitude si pareils changements se concrétiseront ni, le cas échéant, les répercussions qu'ils pourraient avoir. Rien ne garantit que les mesures éventuelles que la Société pourrait prendre pour atténuer leurs répercussions seront efficaces. Par conséquent, des changements importants aux conditions économiques, sociales et politiques du Mexique pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

En outre, il est possible que les activités internationales de la Société ne permettent pas de produire le chiffre d'affaires souhaité. Ce facteur ou l'un des facteurs énumérés précédemment pourraient nuire aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société. Une diminution importante du chiffre d'affaires ou de la rentabilité internationale de la Société pourrait également avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Par ailleurs, certaines des activités et des ventes de la Société ont lieu dans des régions du monde où sévit un certain degré de corruption. Bien que la Société dispose de politiques et de procédures qui visent à promouvoir le respect des lois et des règlements, ses employés, ses distributeurs, ses consultants ou ses concessionnaires indépendants pourraient violer les lois ou les règlements contre la corruption applicables. La violation de ces lois ou toute allégation de violation risquerait de nuire considérablement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

La Société pourrait être incapable de continuer 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 par le marché.

Malgré ses investissements dans la recherche et le développement ainsi que dans les gammes de produits émergents, la Société pourrait ne pas être en mesure de livrer concurrence efficacement et, finalement, de satisfaire les besoins et de répondre aux préférences de ses clients, à moins 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. Le développement de produits nécessite des ressources, notamment financières et technologiques. Bien que la Société ait affecté 158,2 millions de dollars en recherche et développement pour l'exercice 2015, rien ne garantit qu'elle sera en mesure de maintenir ce niveau d'investissement ou que celui-ci suffira à lui permettre de conserver ses avantages concurrentiels en innovation et en conception de produits.

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. Un changement dans les goûts des consommateurs, notamment pour une raison culturelle ou démographique, pourrait également toucher la popularité des produits de la Société. Il est possible que les nouveaux produits que conçoit la Société ne soient pas acceptés sur le marché ou qu'ils ne génèrent pas de ventes ou de profits appréciables par rapport aux résultats escomptés de la Société fondés, entre autres, sur ses investissements existants et prévus dans la fabrication et ses engagements au titre du financement de la publicité, du marketing, des programmes de publicité ainsi que de la recherche et du développement. 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 croîtront 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 contre-coup.

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 distraire les ressources d'ingénierie et de gestion, qui doivent consacrer du temps à 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 contre-coups. 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 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, les interactions avec les concessionnaires et les distributeurs ainsi que la gestion de la chaîne d'approvisionnement et des stocks. Bien que la Société ait mis en place des plans d'urgence appropriés pour réduire les risques associés à la défaillance de ses systèmes de technologie de l'information ou à une atteinte à la sécurité, certains de ces systèmes sont fondés sur une technologie ancienne et fonctionnent avec un niveau minimal de soutien. Si l'un des systèmes de technologie de l'information clés de la Société devait subir une défaillance, cela 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 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 ses activités liées aux ressources humaines, de ses opérations de crédit, de sa gestion des garanties, de ses activités de marketing et d'autres aspects de son entreprise. En outre, la Société échange des renseignements avec des centaines 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. La perte de données de la Société, les dommages causés à celles-ci 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.

La baisse du prix d'anciennes versions de produits de la Société ou la mise en marché par ses concurrents d'une quantité de nouveaux produits supérieure à la demande pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la vente au détail de ses nouveaux produits.

La Société a remarqué que la baisse du prix d'anciennes versions de ses produits a pour effet de diminuer la demande pour les nouvelles versions de ses produits chez les acheteurs au détail (aux prix de détail ou presque suggérés par le fabricant). Même si la Société a pris des mesures visant à rajuster le volume de production à la demande concernant ses produits, ses concurrents pourraient décider de mettre en marché à prix réduit une importante quantité de nouveaux produits supérieure à la demande, ce qui pourrait également avoir pour effet de diminuer la demande pour les nouvelles versions de ses produits. Si la demande pour les nouvelles versions des produits de la Société diminue, le chiffre d'affaires de la Société pourrait également baisser, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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 à exploiter la force des centres de fabrication établis de la Société, tout en accroissant les activités de fabrication de certains produits au Mexique pour absorber la croissance du marché et diminuer les coûts. Comme cette priorité est censée aider la Société à réagir plus rapidement à l'évolution du marché et à réduire les stocks dans toute la chaîne d'approvisionnement, elle est également axée sur le regroupement de la production de plusieurs modèles sur les mêmes chaînes de montage, technique qui permet 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'impossibilité pour la Société de mettre en œuvre cette priorité 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.

En outre, la Société a l'intention de poursuivre ses activités de fabrication et de maintenir sa capacité de production à des niveaux relativement stables au Canada, en Autriche, aux États-Unis et en Finlande, tout en accroissant les activités de production au Mexique pour absorber la croissance du volume. La Société a transféré certaines de ses activités de fabrication du Canada vers le Mexique, ce qui a mené au transfert de la production des VTT de la Société à Juárez en 2006 et à l'inauguration de sa deuxième usine de fabrication mexicaine à Querétaro (Mexique) en 2013. Le 6 mai 2014, la Société a annoncé la construction d'une deuxième usine à Juárez afin d'augmenter la gamme de produits *Can-Am* et de répondre à la demande future pour les VHR. L'incapacité d'atteindre ou de maintenir les niveaux de productivité et les efficacités opérationnelles prévus dans ces installations pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.



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 bénéfices 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 et l'Autriche. 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. La Société pourrait devoir payer de telles pénalités en raison de rajustements des prix de transfert, sauf si elle a déployé des efforts raisonnables pour établir et utiliser des prix de transfert dans des conditions de pleine concurrence. En règle générale, on considère que des efforts raisonnables ont été déployés à cet égard uniquement si de la documentation ponctuelle justifiant la méthodologie relative à la fixation des prix de transfert a alors été préparée. 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.

Bien que la Société soit d'avis que les frais et les crédits d'impôt qu'elle demande, y compris les frais de recherche et développement et les crédits d'impôt pour des activités de recherche scientifique et de développement expérimental, ont été établis de façon raisonnable et sont déductibles, rien ne garantit que les autorités fiscales canadiennes et 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.

L'augmentation des coûts de carburant pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

L'augmentation des coûts de carburant entraîne l'augmentation des coûts de transport pour l'achat des matériaux de la Société et la livraison de ses produits à ses clients. L'augmentation des coûts énergétiques peut également nuire au prix et à la disponibilité des matières premières à base de pétrole. Rien ne garantit que la Société sera en mesure de transférer ces coûts plus élevés à ses clients; la hausse de ces coûts pourrait donc avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. En outre, les coûts de carburant plus



élevés se traduisent par une hausse des coûts liés à la propriété et à l'exploitation de bon nombre des produits de la Société, ce qui pourrait entraîner une baisse de la demande et, par conséquent, nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

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. De plus, les plus récents rapports d'évaluation actuarielle sur la capitalisation démontrent que le volet à prestations définies des régimes de retraite enregistrés de la Société présente un déficit de solvabilité et, par conséquent, la Société doit verser des cotisations supplémentaires au titre de la capitalisation de ces régimes. 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 des administrateurs et dirigeants, une assurance responsabilité, une assurance des pertes d'exploitation et une assurance des biens, 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 contrecoups.

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.

Parce que la Société n'a actuellement aucune intention de verser des dividendes sur des actions à droit de vote subalterne dans un avenir prévisible, les investisseurs pourraient ne recevoir aucun rendement sur leur investissement à moins de vendre leurs actions à droit de vote subalterne à un cours supérieur au prix payé.

Actuellement, la Société ne prévoit pas déclarer un dividende sur ses actions. La décision de verser des dividendes sur les actions appartiendra exclusivement au conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration ») et sera 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 des conventions importantes, notamment la convention de crédit à terme et la convention de crédit renouvelable), 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. Par conséquent, les investisseurs pourraient ne recevoir aucun rendement sur leur investissement dans les actions à droit de vote subalterne à moins de vendre celles-ci à un cours supérieur au prix payé.

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, les personnes qui investissent dans BRP inc. sont assujetties 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 2015, les actions occupaient dans les faits un rang inférieur à celui d'environ 2 447,5 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 25 mars 2015, 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 48,2 % et 37,1 %, 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 25 mars 2015, 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. Voir « Description de la structure du capital ».

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. Voir « Contrats importants – Conventions des porteurs de titres – Convention de droits d'inscription ».

POLITIQUE DE DIVIDENDES

Actuellement, la Société ne prévoit pas déclarer un 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 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.

Le 15 avril 2013, la Société a versé des distributions extraordinaires d'un montant total de 376 millions de dollars aux porteurs de l'ensemble de ses actions de toutes les catégories (soit un montant de 0,96 \$ l'action ordinaire avec droit de vote de catégorie A, l'action ordinaire avec droit de vote de catégorie A.1 et l'action ordinaire sans droit de vote de catégorie B et 2,99 \$ l'action ordinaire sans droit de vote de catégorie Super B), dont une tranche d'environ 46 millions de dollars représentait un remboursement de capital et une tranche d'environ 330 millions de dollars représentait des dividendes. Le 30 avril 2013, la Société a utilisé des fonds en caisse et des fonds tirés de ses activités pour verser des dividendes additionnels de 153 millions de dollars aux porteurs de ses actions de toutes les catégories (soit un montant de 0,39 \$ l'action).

DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital-actions autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple et d'actions à droit de vote subalterne et d'un nombre illimité d'actions privilégiées (les « actions privilégiées »), pouvant être émises en série. Au 25 mars 2015, 39 352 736 actions à droit de vote subalterne et 79 023 344 actions à droit de vote multiple étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Les actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable.

Actions

Sauf les exceptions décrites aux présentes, les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple comportent les mêmes droits, sont égales à tous égards et bénéficient du même traitement par la Société, comme si elles étaient des actions d'une même catégorie.

Rang

Les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple sont de rang égal quant au versement de dividendes, au remboursement du capital et à la distribution d'actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la Société. En cas de liquidation ou de dissolution de la Société ou de toute autre distribution de ses actifs entre ses actionnaires aux fins de la liquidation de ses activités, volontaire ou involontaire, les porteurs d'actions à droit de vote multiple et les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont le droit de participer de façon égale pour chaque action, sous réserve dans tous les cas des droits des porteurs d'actions privilégiées, au partage du reliquat des biens et actifs de la Société



pouvant être distribués aux porteurs d'actions, sans priorité pour les actions à droit de vote subalterne ou les actions à droit de vote multiple ni distinction entre ces deux types d'actions.

Dividendes

Les porteurs d'actions en circulation ont le droit de recevoir, sous réserve dans tous les cas des droits des porteurs d'actions privilégiées, des dividendes égaux par action, par prélèvement sur les actifs légalement disponibles à cette fin, dont les montants et la forme sont établis par le conseil d'administration à l'occasion, sans priorité pour les actions à droit de vote subalterne ou les actions à droit de vote multiple ni distinction entre ces deux types d'actions. Si un dividende est versé sous forme d'actions, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne recevront des actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'actions à droit de vote multiple recevront des actions à droit de vote multiple.

Droits de vote

En vertu des statuts de la Société, les actions à droit de vote subalterne comportent une voix par action et les actions à droit de vote multiple comportent six voix par action. Compte tenu du nombre d'actions émises et en circulation au 25 mars 2015, les actions à droit de vote subalterne représentaient 33,2 % de l'ensemble des actions émises et en circulation de la Société et 7,7 % de l'ensemble des droits de vote rattachés à toutes les actions.

Conversion

Les actions à droit de vote subalterne ne peuvent être converties en une autre catégorie d'actions. Chaque action à droit de vote multiple en circulation peut, à quelque moment que ce soit et au gré du porteur, être convertie en une action à droit de vote subalterne. Dès le moment où une action à droit de vote multiple est détenue par une personne autre qu'un porteur autorisé (défini ci-après), cette personne, sans autre mesure, est automatiquement réputée avoir exercé son droit de convertir la totalité des actions à droit de vote multiple qu'elle détient en actions à droit de vote subalterne entièrement libérées et non susceptibles d'appels subséquents, à raison de une contre une.

De plus, toutes les actions à droit de vote multiple, peu importe le porteur, seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne lorsque les porteurs autorisés qui détiennent des actions à droit de vote multiple cesseront d'être collectivement détenteurs et propriétaires, directement ou indirectement, de plus de 15 % des droits de propriété véritables sur l'ensemble des actions à droit de vote multiple et des actions à droit de vote subalterne en circulation (étant entendu que le nombre d'actions à droit de vote multiple sera ajouté au nombre d'actions à droit de vote subalterne aux fins de ce calcul).

Les définitions suivantes s'appliquent au texte qui précède :

Le terme « membre du groupe » désigne, à l'égard d'une personne donnée (définie ci-après), une autre personne qui, directement ou indirectement, par l'entremise d'un ou de plusieurs intermédiaires, contrôle cette personne, est contrôlée par celle-ci ou est contrôlée conjointement avec celle-ci;

Le terme « membres de la famille immédiate » désigne, à l'égard d'une personne physique, le conjoint (par mariage ou union civile) ou conjoint de fait (au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la « LIR »), ou un enfant ou autre descendant (par naissance ou adoption) de cette personne, chaque conjoint (par mariage ou union civile) ou conjoint de fait (au sens de la LIR) de l'une des personnes précédemment mentionnées, chaque fiducie constituée uniquement à l'avantage de cette personne physique ou d'une ou de plusieurs des personnes précédemment mentionnées, chaque représentant légal de cette personne physique ou des personnes précédemment mentionnées (notamment un tuteur,



curateur, mandataire en cas d'inaptitude, responsable, gardien ou liquidateur de succession) agissant en cette qualité sous l'autorité de la loi, d'une ordonnance d'un tribunal compétent, d'un testament ou d'un mandat en cas d'inaptitude ou d'un instrument semblable. Pour l'application de la présente définition, on considère qu'une personne est le conjoint d'une personne physique si elles sont légalement mariées, vivent en union civile ou sont conjoints de fait (au sens de la LIR, dans sa version éventuellement modifiée). Une personne qui était, au sens du présent paragraphe, le conjoint d'une personne physique juste avant le décès de cette dernière continuera d'être considérée comme son conjoint après ce décès.

Le terme « porteur autorisé » désigne (i) Janine Bombardier, Claire Bombardier Beaudoin, Laurent Beaudoin, Huguette Bombardier Fontaine, Jean-Louis Fontaine et J.R. André Bombardier et les membres de la famille immédiate de chacune de ces personnes; (ii) une personne contrôlée, directement ou indirectement, par l'une ou plusieurs des personnes mentionnées en (i); (iii) Bain Capital ou l'un des membres de son groupe; (iv) la CDPQ ou l'un des membres de son groupe.

Le terme « personne » désigne une personne physique, société de personnes, société par actions, personne morale, association, fiducie, coentreprise ou société à responsabilité limitée;

Une personne est « contrôlée » par une ou plusieurs autres personnes si : (i) dans le cas d'une société ou autre personne morale, peu importe son lieu ou mode de constitution en société : (A) les titres donnant le droit de voter à l'élection des administrateurs, comportant au total au moins 66 ²/₃ % des droits de vote aux fins de l'élection des administrateurs et représentant dans l'ensemble au moins 66 ²/₃ % des titres de participation sont détenus, autrement qu'en vertu d'une sûreté seulement, directement ou indirectement, par l'autre ou les autres personnes ou à leur profit exclusif; (B) les droits de vote rattachés dans l'ensemble à ces titres donnent le droit, s'ils sont exercés, d'élire la majorité des membres du conseil d'administration de cette société ou autre personne morale; ou (ii) dans le cas d'une personne qui n'est pas une société ou autre personne morale, au moins 66 ²/₃ % des participations dans cette personne ou des droits de vote s'y rapportant sont détenus, directement ou indirectement, par l'autre personne ou les autres personnes ou à leur profit exclusif; les termes « contrôle », « contrôlant » et « contrôlé conjointement » doivent être interprétés en conséquence.

Droits de souscription

En cas de distribution ou d'émission, y compris au moyen d'un dividende en actions (une « distribution »), d'actions à droit de vote de la Société (sauf des actions à droit de vote multiple, des actions à droit de vote subalterne émises à la conversion d'actions à droit de vote multiple ou des actions à droit de vote émises dans le cadre de l'exercice d'un droit rattaché à un titre de la Société émis avant la distribution) (les « actions à droit de vote ») ou de titres qui, par conversion, échange ou autrement, donnent droit à des actions à droit de vote (sauf des options ou d'autres titres émis aux termes de régimes de rémunération ou d'autres régimes d'achat d'actions à droit de vote ou d'autres titres en faveur de la direction, d'administrateurs, d'employés ou de consultants de la Société) (les « titres convertibles » et, avec les actions à droit de vote, les « titres distribués »), la Société émet aux porteurs d'actions à droit de vote multiple des droits de souscription d'actions à droit de vote multiple ou, selon le cas, des droits de souscription de titres qui, par conversion, échange ou autrement, donnent le droit d'acquérir, aux mêmes conditions que celles stipulées dans les titres convertibles, y compris le prix de souscription ou d'exercice, selon le cas, avec les modifications qui s'imposent (sauf en ce qui a trait aux titres sous-jacents ultimes qui seront des actions à droit de vote multiple), des actions à droit de vote multiple, respectivement, qui confèrent, dans l'ensemble, un nombre de droits de vote suffisant pour que soit maintenue intégralement la proportion que les droits de vote associés aux actions à droit de vote multiple alors en circulation représente par rapport à l'ensemble des droits de vote (après dilution) (les « droits de souscription »).

Les droits de souscription sont émis aux porteurs d'actions à droit de vote multiple en proportion de leurs avoirs respectifs en actions à droit de vote multiple et en concomitance avec la réalisation de la distribution des titres distribués en question. Dans la mesure où ces droits de souscription sont exercés,



en totalité ou en partie, les titres sous-jacents à ces droits de souscription (les « titres souscrits ») sont émis et doivent être réglés en concomitance avec la réalisation de la distribution et le versement à la Société du prix d'émission de ces titres distribués, au prix le plus bas autorisé par la réglementation en valeurs mobilières et la réglementation des bourses applicables et sous réserve (quant à ce prix) du consentement préalable des bourses, mais à un prix qui ne peut être inférieur (i) au prix auquel les actions à droit de vote subalterne sont alors émises ou distribuées, si les titres distribués sont des actions à droit de vote subalterne, (ii) au prix auquel les titres convertibles visés sont émis ou distribués, si les titres distribués sont des titres convertibles, (iii) au cours le plus élevé parmi les suivants, si les titres distribués sont des actions à droit de vote autres que des actions à droit de vote subalterne : a) le cours moyen pondéré auquel sont transigées les actions à droit de vote subalterne à la TSX (ou à toute autre bourse principale à laquelle elles sont inscrites, selon le cas) au cours des 20 jours de bourse précédant la distribution de ces actions à droit de vote ou b) le cours moyen pondéré auquel sont transigées les actions à droit de vote subalterne à la TSX (ou à toute autre bourse principale à laquelle elles sont inscrites, selon le cas) le jour de bourse précédant la distribution de ces actions à droit de vote.

Les privilèges rattachés aux titres souscrits qui sont des titres qui, par conversion, échange ou autrement, donnent droit à des actions à droit de vote multiple ne peuvent être exercés que lorsque les mêmes privilèges rattachés aux titres convertibles sont exercés et ne peuvent entraîner l'émission d'un nombre d'actions à droit de vote multiple qui augmente la proportion (calculée immédiatement avant la réalisation de la distribution) que représentent les droits de vote associés aux actions à droit de vote multiple, compte tenu de l'exercice par le porteur des privilèges rattachés à ces titres convertibles.

Le droit de recevoir des droits de souscription, comme il est précédemment décrit, et la propriété légale ou véritable des droits de souscription peuvent faire l'objet d'une cession, en totalité ou en partie, entre des porteurs autorisés, pourvu qu'un avis écrit de cette cession soit envoyé sans délai aux autres porteurs d'actions à droit de vote multiple et à la Société.

Les actions à droit de vote subalterne ne comportent aucun droit, préférentiel ou non, de souscription de titres de la Société. L'émission de titres de participation ne devient pas invalide si la Société omet de respecter ce qui précède.

Fractionnement ou regroupement

Aucun fractionnement ni aucun regroupement des actions à droit de vote subalterne ou des actions à droit de vote multiple ne peut être fait à moins qu'au même moment, les actions à droit de vote multiple ou les actions à droit de vote subalterne, selon le cas, soient fractionnées ou regroupées de la même façon et dans les mêmes proportions.

Certaines modifications

En plus des autres droits de vote que la loi, la réglementation ou d'autres dispositions des statuts de la Société alors en vigueur confèrent aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne, mais sous réserve des dispositions des statuts de la Société, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont le droit de voter séparément, en tant que catégorie, en plus de participer à tout autre vote d'actionnaires qui peut être requis, relativement à toute modification ou abrogation des statuts de la Société qui aurait une incidence défavorable sur les pouvoirs, priorités ou droits des porteurs d'actions à droit de vote subalterne, y compris une modification aux dispositions des statuts de la Société qui prévoient que les actions à droit de vote multiple vendues ou cédées à une personne qui n'est pas un porteur autorisé doivent être automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne.

Certains votes par catégorie

Sans que soient limités les autres droits conférés par les lois aux porteurs d'actions à droit de vote multiple ou d'actions à droit de vote subalterne de voter séparément en tant que catégorie, ou les



conditions énoncées au paragraphe qui suit, ni les porteurs d'actions à droit de vote multiple ni les porteurs d'actions à droit de vote subalterne n'ont le droit de voter séparément en tant que catégorie à l'égard d'une proposition de modification des statuts de la Société s'il s'agit d'une modification du type mentionné à l'alinéa a) du paragraphe 176(1) de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et, en ce qui concerne la création de catégories supplémentaires d'actions privilégiées non assorties de droits de vote, à l'alinéa e) du paragraphe 176(1) de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont le droit de voter séparément en tant que catégorie (mais n'auront pas de droits de dissidence) relativement à une fusion, à un arrangement ou à un regroupement d'entreprises ou à la vente, à la location, à l'échange ou à la cession de la totalité ou de la quasi-totalité des biens de la Société (comme ces expressions sont interprétées pour l'application de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*), dans la mesure où un porteur d'actions à droit de vote multiple, dans le cadre d'une telle opération ou après une telle opération, recevrait ou aurait le droit de recevoir, directement ou indirectement, une contrepartie, une somme d'argent, des biens ou des titres d'une valeur par action supérieure à celle de la contrepartie ou de la distribution offerte aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne ou d'une nature différente de celle de cette contrepartie ou distribution, à moins que les porteurs d'actions à droit de vote subalterne n'aient déjà le droit, par ailleurs, de voter séparément en tant que catégorie à l'égard d'une telle opération aux termes d'une loi applicable (y compris les lois sur les valeurs mobilières d'un territoire donné ainsi que les règles, règlements, ordonnances ou avis pris ou délivrés aux termes de celles-ci et les instructions et politiques locales, uniformes et nationales adoptées par les autorités en valeurs mobilières de ce territoire, telles qu'elles sont appliquées et interprétées par cette autorité en valeurs mobilières) ou des règles, avis, politiques, procédures ou décisions d'une bourse compétente.

Émission d'actions à droit de vote multiple supplémentaires

Sous réserve de ses statuts, la Société ne peut émettre d'actions à droit de vote multiple sans l'approbation d'au moins 66 $\frac{2}{3}$ % des voix exprimées à une assemblée des porteurs d'actions à droit de vote subalterne dûment tenue à cette fin. Toutefois, l'approbation n'est pas requise dans le cadre d'un fractionnement ou d'une conversion au prorata entre les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple ou de l'émission d'actions à droit de vote multiple au moment de l'exercice des droits de souscription.

Protection en cas d'offre publique d'achat

Aux termes de la législation canadienne applicable, une offre d'achat visant les actions à droit de vote multiple n'entraînerait pas nécessairement l'obligation de présenter une offre d'achat des actions à droit de vote subalterne. Conformément aux règles de la TSX visant à faire en sorte qu'en cas d'offre publique d'achat, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne puissent y participer, sur un pied d'égalité, avec les porteurs d'actions à droit de vote multiple, le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ, en tant que propriétaires de la totalité des actions à droit de vote multiple en circulation, ont conclu une convention de protection datée du 29 mai 2013 avec la Société et la Société de fiducie Computershare du Canada (la « convention de protection »). La convention de protection contient certaines dispositions habituelles pour les sociétés inscrites à la cote de la TSX et ayant deux catégories d'actions, qui ont pour but d'empêcher les opérations qui par ailleurs priveraient les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de droits dont ils auraient pu se prévaloir en vertu de la législation provinciale applicable en matière d'offre publique d'achat si les actions à droit de vote multiple avaient été des actions à droit de vote subalterne.

Les engagements pris dans la convention de protection n'ont pas pour effet d'empêcher la vente par le groupe Beaudier, Bain Capital ou la CDPQ d'actions à droit de vote multiple si une offre est faite en même temps en vue de l'achat d'actions à droit de vote subalterne et que cette offre :



- comporte un prix par action à droit de vote subalterne au moins égal au prix le plus élevé par action payé aux termes de l'offre publique d'achat visant les actions à droit de vote multiple;
- prévoit que le pourcentage d'actions à droit de vote subalterne en circulation devant faire l'objet d'une prise de livraison (à l'exclusion des actions appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant conjointement ou de concert avec lui immédiatement avant l'offre) est au moins égal à celui des actions à droit de vote multiple devant être vendues (à l'exception des actions à droit de vote multiple appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant conjointement ou de concert avec lui immédiatement avant l'offre);
- n'est assortie d'aucune condition si ce n'est le droit de ne pas prendre livraison des actions à droit de vote subalterne déposées en réponse à cette offre et de ne pas les régler si aucune action n'est achetée aux termes de l'offre visant les actions à droit de vote multiple;
- est identique, à tout autre égard important, à l'offre visant les actions à droit de vote multiple.

De plus, la convention de protection n'empêche pas le transfert d'actions à droit de vote multiple par le groupe Beaudier, Bain Capital ou la CDPQ à un porteur autorisé, si ce transfert n'est pas et n'aurait pas été assujéti à l'obligation de présenter une offre publique d'achat (si le vendeur ou le cessionnaire était au Canada) ou constitue ou constituerait une offre publique d'achat dispensée (au sens de la législation en valeurs mobilières applicable). La conversion d'actions à droit de vote multiple en actions à droit de vote subalterne, que ces dernières soient ou non vendues par la suite, ne constituera pas une aliénation d'actions à droit de vote subalterne aux fins de la convention de protection.

Aux termes de la convention de protection, l'aliénation d'actions à droit de vote multiple (y compris un transfert à un créancier à titre de garantie) par un porteur d'actions à droit de vote multiple partie à la convention est conditionnelle à ce que le cessionnaire ou le créancier devienne partie à cette convention, dans la mesure où les actions à droit de vote multiple ainsi transférées ne sont pas automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne conformément aux statuts de la Société.

La convention de protection comporte des dispositions qui autorisent le fiduciaire à prendre, pour le compte des porteurs des actions à droit de vote subalterne, des mesures pour faire valoir les droits que leur confère la convention de protection. L'obligation du fiduciaire de prendre ces mesures est conditionnelle à ce que la Société ou les porteurs des actions à droit de vote subalterne lui fournisse les fonds et l'indemnisation qu'il pourra exiger. Aucun porteur d'actions à droit de vote subalterne n'aura le droit, à moins qu'il n'agisse par l'intermédiaire du fiduciaire, d'intenter une poursuite ou toute autre instance ou d'exercer quelque autre recours afin de faire valoir les droits que lui confère la convention de protection, à moins que le fiduciaire n'omette d'agir après avoir reçu une demande autorisée par les porteurs d'au moins 10 % des actions à droit de vote subalterne en circulation ainsi que des fonds et une indemnisation raisonnables. La Société s'est engagée à payer les frais raisonnables afférents à toute mesure pouvant être prise de bonne foi par les porteurs d'actions à droit de vote subalterne en conformité avec la convention de protection.

La convention de protection prévoit qu'elle ne peut être modifiée et qu'aucune de ses dispositions ne peut faire l'objet d'une renonciation sans que les autorisations suivantes aient été obtenues avant que la modification ou la renonciation en question prenne effet, à savoir : a) le consentement de la TSX et de toute autre autorité en valeurs mobilières compétente au Canada et b) l'approbation au moins à 66 ²/₃ % des voix exprimées par des porteurs d'actions à droit de vote subalterne, à l'exclusion des voix rattachées aux actions à droit de vote subalterne détenues par le groupe Beaudier, Bain Capital, la



CDPQ, des membres de leur groupe et des personnes qui ont convenu d'acheter des actions à droit de vote multiple à des conditions qui constitueraient une vente ou une aliénation aux fins de la convention de protection, sauf dans les cas permis par celle-ci.

Aucune disposition de la convention de protection ne limite les droits des porteurs d'actions à droit de vote subalterne aux termes des lois applicables.

Actions privilégiées

La Société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Chaque série d'actions privilégiées se composera du nombre d'actions et sera assortie des droits, privilèges, restrictions et conditions que le conseil d'administration établira avant leur émission. Sauf indication contraire dans les conditions propres à une série d'actions privilégiées et sauf dans la mesure requise par la loi, les porteurs d'actions privilégiées n'auront pas le droit de voter aux assemblées des porteurs d'actions. En ce qui concerne le versement de dividendes et les distributions d'actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la Société, volontaire ou involontaire, les porteurs d'actions privilégiées auront priorité de rang par rapport aux actions et aux autres actions de rang inférieur à celui des actions privilégiées au moment en question et pourront se voir conférer d'autres priorités par rapport aux actions et aux autres actions de rang inférieur aux actions privilégiées, selon ce qui pourra être établi au moment de la création de telles séries d'actions privilégiées.

Obligation de fournir un avis préalable pour présenter des candidats aux postes d'administrateurs

Les règlements administratifs de la Société prévoient que l'actionnaire qui souhaite présenter des candidats à l'élection des administrateurs doit, en temps opportun, en aviser par écrit le secrétaire de la Société au siège social de celle-ci. Pour être fourni en temps opportun, l'avis de l'actionnaire doit être reçu, (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires, au moins 30 jours et au plus 65 jours avant la date de l'assemblée annuelle, étant entendu que si l'assemblée annuelle des actionnaires doit être tenue à une date qui est moins de 50 jours après la date à laquelle la date de l'assemblée annuelle a été annoncée pour la première fois, l'avis de l'actionnaire peut être reçu au plus tard à la fermeture des bureaux le 10^e jour suivant la date de cette annonce publique; (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire (qui n'est pas aussi une assemblée annuelle) des actionnaires convoquée aux fins d'élire des administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la date à laquelle la date de l'assemblée extraordinaire a été annoncée pour la première fois. Les règlements administratifs de la Société prévoient également la forme que doit prendre l'avis écrit de l'actionnaire. Le conseil d'administration peut, à son gré, renoncer aux exigences prévues par de telles dispositions, lesquelles sont automatiquement abrogées et cessent de produire leurs effets à la résiliation de la convention de droits de nomination intervenue entre la Société et le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ. Voir « Contrats importants – Conventions des porteurs de titres – Convention de droits de nomination ».



MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS

Les actions à droit de vote subalterne sont négociées à la TSX sous le symbole « DOO ». Le tableau qui suit montre les cours extrêmes mensuels par action à droit de vote subalterne à la fermeture des marchés (TSX) ainsi que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens des opérations sur les actions à droit de vote subalterne à la TSX pour l'exercice 2015 :

Mois	Plafond mensuel du prix par action à droit de vote subalterne (\$)	Plancher mensuel du prix par action à droit de vote subalterne (\$)	Volume mensuel total des opérations sur les actions à droit de vote subalterne	Volume quotidien moyen des opérations sur les actions à droit de vote subalterne
Février 2014	29,55	27,29	2 052 464	108 024
Mars 2014	31,86	28,40	4 306 036	205 049
Avril 2014	29,99	29,07	2 446 616	116 506
Mai 2014	30,01	28,61	1 148 425	54 687
Juin 2014	29,27	26,11	1 670 833	79 563
Juillet 2014	27,20	25,42	2 482 303	112 832
Août 2014	27,37	25,36	637 036	31 852
Septembre 2014	27,24	23,55	1 769 193	84 247
Octobre 2014	24,59	23,89	3 375 322	153 424
Novembre 2014	27,90	25,00	1 124 175	56 209
Décembre 2014	27,42	23,12	1 275 516	60 739
Janvier 2015	24,20	21,69	1 345 832	64 087

Les actions à droit de vote multiple ne sont pas inscrites à la cote d'une bourse.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau suivant présente le nom de chacun des administrateurs et hauts dirigeants de la Société, la province ou l'État et le pays dans lequel il réside, le poste qu'il occupe et les principales fonctions qu'il a exercées pour la Société au cours des cinq dernières années et, s'il s'agit d'un administrateur, la date de son entrée en fonction. Les administrateurs de la Société sont censés demeurer en fonction jusqu'à l'assemblée générale annuelle suivante des actionnaires de la Société. Ils sont élus chaque année et, à moins d'être réélus, quittent leurs fonctions à la fin de l'assemblée annuelle des actionnaires qui suit. En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants avaient, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de 2 178 953 actions à droit de vote subalterne au total, soit, au total, 1,8 % de la totalité des actions émises et en circulation de la Société et 0,4 % de l'ensemble des droits de vote rattachés à la totalité des actions émises et en circulation de la Société, au 25 mars 2015.



Administrateurs

Nom, province/État et pays de résidence	Âge	Poste/Titre	Administrateur depuis	Fonctions principales
LAURENT BEAUDOIN ⁽¹⁾ Québec, Canada	76	Administrateur	2003	Président du conseil de Bombardier Inc. ⁽²⁾
JOSHUA BEKENSTEIN ⁽³⁾ Massachusetts, É.-U.	56	Administrateur	2003	Directeur général de Bain Capital Investors, LLC (fonds de capital-investissement)
JOSÉ BOISJOLI ⁽⁴⁾ Québec, Canada	57	Administrateur, président et chef de la direction	2011	Président et chef de la direction de la Société
J.R. ANDRÉ BOMBARDIER... Québec, Canada	72	Administrateur	2003	Vice-président du conseil de Bombardier Inc.
MICHAEL HANLEY ⁽⁵⁾⁽⁶⁾ Québec, Canada	49	Administrateur	2012	Administrateur de sociétés
YVONNE HAO ⁽⁴⁾ Massachusetts, États-Unis	40	Administratrice	2013	Associée à l'exploitation auprès de Bain Capital Partners, LLC (fonds de capital-investissement)
LOUIS LAPORTE ⁽⁶⁾⁽⁷⁾ Québec, Canada	54	Administrateur	2013	Vice-président directeur de Beaudier Inc. (société de portefeuille fermée)
CARLOS MAZZORIN ⁽⁴⁾⁽⁸⁾ Michigan, É.-U.	73	Administrateur	2004	Administrateur de sociétés
ESTELLE MÉTAYER ⁽⁸⁾ Québec, Canada	44	Administratrice	2014	Présidente, EM Strategy Inc. (Competia) (société de conseils stratégiques) et professeure auxiliaire à l'Université McGill
NICHOLAS NOMICOS Massachusetts, É.-U.	52	Administrateur	2003	Directeur général de Sankaty Advisors, LLC, division du crédit de Bain Capital Partners, LLC
DANIEL J. O'NEILL ⁽⁶⁾⁽⁸⁾ Alberta, Canada	63	Administrateur	2004	Président d'O & L Sport Consultant Group (cabinet d'experts-conseils en gestion fournissant des services aux organisations de sport professionnel et aux athlètes professionnels)
EDWARD PHILIP ⁽⁴⁾⁽⁶⁾ Massachusetts, É.-U.	49	Administrateur	2005	Chef de l'exploitation de Partners in Health (organisme de soins de santé sans but lucratif)
JOSEPH ROBBINS Massachusetts, É.-U.	35	Administrateur	2013	Dirigeant chez Bain Capital Partners, LLC (fonds de capital-investissement)

(1) Président du conseil d'administration.

(2) M. Beaudoin a quitté son poste de président du conseil de Bombardier Inc. en février 2015, mais il siège toujours à son conseil dont il a été nommé président émérite.

(3) Président du comité des ressources humaines, de nomination et de gouvernance.

(4) Membre du comité d'investissement et des risques.

(5) Président du comité d'audit.

(6) Membre du comité des ressources humaines, de nomination et de gouvernance.

(7) Président du comité d'investissement et des risques.

(8) Membre du comité d'audit.



Hauts dirigeants

Nom, province/État et pays de résidence	Âge	Poste/Titre
JOSÉ BOISJOLI Québec, Canada	57	Président et chef de la direction
ANNE BÉLEC Québec, Canada	52	Vice-présidente principale, Marketing mondial, Stratégie et Systèmes d'information
GIULIA CIRILLO Québec, Canada	52	Vice-présidente principale, Ressources humaines mondiales et Santé, sécurité et sûreté
CHRISTOPHER DAWSON .. Québec, Canada	46	Vice-président et directeur général, Division Ventes mondiales et Expérience client
MARTIN LANGELIER Québec, Canada	44	Vice-président principal, Services juridiques et Affaires publiques
DENYS LAPOINTE Québec, Canada	53	Vice-président principal, Design, Innovation et Image de marque
SÉBASTIEN MARTEL Québec, Canada	43	Chef de la direction financière
ALAIN VILLEMURE Illinois, États-Unis	53	Vice-président et directeur général, Systèmes de propulsion marins

Notices biographiques

Voici de brèves notices biographiques sur les administrateurs et hauts dirigeants de la Société, décrivant notamment l'occupation principale de chacun au cours des cinq dernières années.

Administrateurs non dirigeants

Laurent Beaudoin, administrateur

M. Beaudoin est président du conseil d'administration depuis décembre 2003. M. Beaudoin, qui a été nommé chef de la direction et président du conseil de Bombardier Inc. en 1966, a cédé ses responsabilités à titre de chef de la direction en juin 2008, mais a conservé celles de président du conseil d'administration avant de quitter son poste en février 2015. Il siège toujours au conseil, dont il a été nommé président émérite. Il est entré au service de Bombardier Inc. en 1963 comme contrôleur. De 2002 à 2012, il a été membre du International Business Council du World Economic Forum (ou Forum économique mondial) dont le siège se trouve à Genève, en Suisse. Depuis octobre 2010, il est président de Robotics FIRST Québec. M. Beaudoin est également président de Beaudier Inc., un porteur d'actions à droit de vote multiple. M. Beaudoin est titulaire de doctorats « honoris causa » de diverses universités et a reçu de nombreuses décorations et de nombreux titres honorifiques en tant que chef d'entreprise, y compris le titre de président-directeur général exceptionnel de l'année du Canada par le *Financial Post*. Il est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec à titre de *Fellow*.

Joshua Bekenstein, administrateur

M. Bekenstein est directeur général de Bain Capital Partners, LLC (fonds de capital-investissement). Avant d'entrer au service de Bain Capital en 1984, il a passé plusieurs années chez Bain & Company, Inc., où il s'est occupé d'entreprises dans des secteurs variés. Il est membre du conseil d'administration, président du comité des ressources humaines et de la rémunération et membre du



comité de nomination et de gouvernance de Dollarama Inc. Il est également administrateur de plusieurs autres sociétés, notamment Bright Horizons Family Solutions Inc., Burlington Coat Factory Investments Holdings, Inc., The Gymboree Corporation, Michaels Stores, Inc., Toys “R” Us, Inc. et Waters Corporation, et siège au comité de la rémunération de quatre de ces sociétés. M. Bekenstein est titulaire d’un baccalauréat ès arts de l’Université Yale et d’une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School.

J.R. André Bombardier, administrateur

M. Bombardier est vice-président du conseil de Bombardier Inc., poste qu’il occupe depuis 1978. Il est entré au service de Bombardier Inc. en 1969 à titre de vice-président, division industrielle et il a successivement occupé les postes de vice-président, Recherche et développement, division *Ski-Doo*, d’adjoint au président et responsable des nouveaux produits, de vice-président, Marketing, division des produits nautiques et de président de la filiale Roski Ltée, avant d’occuper son poste actuel. M. Bombardier est également président de 4338618 Canada Inc., un porteur d’actions à droit de vote multiple. Il est titulaire d’un baccalauréat ès arts du Séminaire de Sherbrooke de même que d’un baccalauréat en commerce avec majeure en finances de l’Université de Sherbrooke. Il est également diplômé du *Harvard International Senior Managers Program*. Il est le beau-frère du président du conseil, Laurent Beaudoin.

Michael Hanley, administrateur

M. Hanley, qui est administrateur de sociétés, compte plusieurs années d’expérience dans des postes de haute direction et dans la gouvernance d’entreprises. Entre 2009 et 2011, M. Hanley a occupé les fonctions de vice-président principal, Opérations et initiatives stratégiques et il a été membre du bureau du président de la Banque Nationale du Canada. Auparavant, il a travaillé pendant dix ans chez Alcan Inc., dont celui de président et chef de la direction du groupe mondial d’exploitation Bauxite et Alumine et de vice-président directeur et chef des finances jusqu’à l’acquisition d’Alcan Inc. par Rio Tinto plc. M. Hanley a été chef des finances de deux sociétés ouvertes canadiennes, soit Cartons St-Laurent Inc., de 1995 à 1997, et Gaz Métro, de 1997 à 1998. Il a été auditeur externe auprès d’un important cabinet comptable international et auditeur interne auprès de CP Forest Products Ltd. À titre d’administrateur indépendant de First Quantum Minerals Ltd., M. Hanley siège au comité d’audit et préside le comité de financement. Il est titulaire d’un baccalauréat en administration des affaires et en comptabilité de HEC Montréal et est membre de l’Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (CPA, CA) depuis 1987.

Yvonne Hao, administratrice

M^{me} Hao, qui est entrée au service de Bain Capital Partners, LLC (fonds de capital-investissement), en 2008, est associée à l’exploitation au sein du groupe du portefeuille de capital d’investissement privé d’Amérique du Nord. À ce titre, elle a travaillé avec plusieurs sociétés de portefeuille et elle a également assumé les fonctions de chef de la direction et de chef de l’exploitation par intérim. Avant d’entrer au service de Bain Capital Partners, LLC, M^{me} Hao a joué plusieurs rôles au sein d’Honeywell International Inc., dont celui de vice-présidente/directrice générale de la division ADI North America, de vice-présidente, Marketing à l’échelle mondiale, et de directrice, Stratégie d’entreprise. De plus, M^{me} Hao a été directrice de projets chez McKinsey & Company, où sa pratique était axée sur les projets de croissance. M^{me} Hao est également administratrice de The Gymboree. Elle est titulaire d’une maîtrise en philosophie spécialisée en économie du développement de l’Université de Cambridge, en Angleterre, et d’un baccalauréat ès arts spécialisé en économie et études asiatiques du Williams College (avec mention supérieure).



Louis Laporte, administrateur

M. Laporte est vice-président directeur de Beaudier Inc., société de portefeuille fermée et porteur d'actions à droit de vote multiple, depuis 2004. M. Laporte a géré pour le groupe Beaudier l'acquisition de l'entreprise de produits récréatifs de Bombardier Inc. en 2003 et offre depuis ce temps divers services de consultation et de conseils en gestion à la Société aux termes de la convention de gestion conclue par le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ le 18 décembre 2003, dans sa version modifiée et mise à jour le 29 mai 2013. Avant 2003, M. Laporte a été propriétaire-exploitant d'un certain nombre de sociétés fermées comme Dudley Inc., l'un des principaux fabricants et distributeurs canadiens de cadenas, et AMT Marine Inc., fabricant (à titre principal et en sous-traitance) et fournisseur de bateaux à propulsion hydraulique *Sea-Doo*, où il a participé à la production et à la conception initiales du bateau à propulsion hydraulique *Sea-Doo* pour BRP. M. Laporte est et a été administrateur de plusieurs sociétés fermées. M. Laporte est titulaire d'un baccalauréat en sciences comptables de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM) et d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill. Il est comptable agréé.

Carlos Mazzorin, administrateur

M. Mazzorin est administrateur de sociétés. Il a été président et chef de l'exploitation de Magna Electronics et président et chef de l'exploitation de Magna Mirrors, deux filiales en propriété exclusive de Magna International Inc. M. Mazzorin est entré au service de Magna International Inc. en décembre 2002 après avoir passé 30 ans chez Ford Motor Company. Chez Ford Motor Company, M. Mazzorin a été vice-président des groupes Opérations, Asie-Pacifique, Opérations, Amérique du Sud, et Achats internationaux et auparavant, il a été vice-président de groupe Ford, Opérations, Mexique, et Achats internationaux. Il a également occupé divers postes au sein de la gestion de l'approvisionnement de General Motors Co. en Argentine et au sein de la division Cadillac Motor Car de General Motors Co. aux États-Unis. Il est membre du conseil d'administration de Gentherm Inc.

Estelle Métayer, administratrice

M^{me} Métayer est administratrice de sociétés, conférencière, professeure auxiliaire à l'Université McGill et présidente de EM Strategy Inc. Elle est entrée au service de la firme internationale de conseils stratégiques McKinsey & Company (Montréal) en tant que consultante en 1993 et a travaillé dans les domaines de la planification stratégique, de la veille concurrentielle et du développement des affaires au sein de CAE de 1996 à 1998. En 1998, M^{me} Métayer a fondé Competia inc., société qu'elle a développée et présidée jusqu'à sa vente en 2004. À l'heure actuelle, elle est professeure auxiliaire à l'Université McGill et membre du corps enseignant à l'Institut des administrateurs de sociétés; elle enseigne des programmes avancés de leadership, notamment le programme sur les conseils à rendement supérieur de l'école de commerce IMD (Suisse), après avoir enseigné des programmes codirigés par INSEAD (France) et le Massachusetts Institute of Technology (États-Unis). Depuis 2012, M^{me} Métayer est administratrice indépendante d'Ubisoft Entertainment SA, dont elle préside le comité de rémunération depuis 2013. M^{me} Métayer a siégé au conseil des Grands Ballets Canadiens et de Jeunesse Canada Monde et a remporté, en 2000, le prix Arista Sunlife dans la catégorie « Entrepreneur de l'année – 2000 ». M^{me} Métayer est administratrice certifiée et membre de l'Institut Français des Administrateurs et copréside la branche québécoise de l'organisme *Women Corporate Directors*. M^{me} Métayer a obtenu une maîtrise en administration des affaires (MBA) et un doctorat de l'Université de Nyenrode, aux Pays-Bas.

Nicholas Nomicos, administrateur

M. Nomicos est directeur général de Sankaty Advisors, LLC, la division du crédit de Bain Capital et dirige son groupe de portefeuille. Avant d'entrer au service de Sankaty Advisors, LLC en 2011, il était l'un des associés à l'exploitation de Bain Capital où il travaillait depuis 1999 dans divers dossiers d'investissement dans les secteurs de la fabrication et des produits de consommation. Auparavant, M. Nomicos a occupé un poste de haut dirigeant, Développement des affaires et fabrication auprès de Oak Industries Inc. et a passé plusieurs années chez Bain & Company, Inc., en tant que directeur.



M. Nomicos est administrateur de Dollarama Inc. Il est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School et d'un baccalauréat en génie de l'Université Princeton.

Daniel J. O'Neill, administrateur

M. O'Neill est président de O & L Sport Consultant Group, qu'il a fondé en janvier 2013 pour fournir des services d'expert en gestion tant aux organisations de sport professionnel qu'aux athlètes professionnels. M. O'Neill est récemment devenu président du conseil d'administration membre de la direction d'Electronic Cigarettes International Group (ECIG), société constituée il y a deux ans qui réalise ses ventes en Amérique du Nord et en Europe. Auparavant, il était président et chef de la direction de WinSport Canada, organisme sans but lucratif qui est le propriétaire-exploitant du Parc Olympique Canada à Calgary, en Alberta. En 2005, il était vice-président du conseil, Synergies et intégration de Molson Coors Brewing Company. M. O'Neill a été président et chef de la direction de Molson Inc. avant la fusion de cette société avec Adolph Coors Company, soit de 2000 à 2005. Antérieurement, il a été vice-président directeur de H.J. Heinz Company, et président et chef de la direction de Star-Kist Foods. Il a également travaillé chez S.C. Johnson, société de produits de consommation. Il a été administrateur de H.J. Heinz Company de 1998 à 1999. M. O'Neil est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Carleton et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université Queen's. Il a également suivi le Program for Management Development à la Harvard Business School.

Edward Philip, administrateur

M. Philip est chef de l'exploitation de Partners in Health (organisme de soins de santé sans but lucratif) depuis janvier 2013. De plus, M. Philip est un associé spécial de Highland Consumer Fund depuis 2013. Il a été associé directeur général de ce fonds à compter de 2006. Auparavant, il a été président et chef de la direction de Decision Matrix Group, Inc. de mai 2004 à novembre 2005 et vice-président principal de Terra Networks, S.A. d'octobre 2000 à janvier 2004. En 1995, M. Philip est entré au service de Lycos, Inc. (société qui fournit des services Internet et un moteur de recherche) à titre de membre fondateur. Chez Lycos, Inc., M. Philip a occupé les postes de président, chef de l'exploitation et chef des finances à différents moments. Avant de se joindre à Lycos, Inc., M. Philip a été pendant un certain temps vice-président des finances de Walt Disney Company et auparavant, il a passé un certain nombre d'années dans le domaine des services bancaires d'investissement. M. Philip est administrateur de Hasbro Inc. et siège à son comité d'audit. Il est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de la Harvard Business School.

Joseph Robbins, administrateur

M. Robbins est dirigeant chez Bain Capital Partners, LLC (fonds de capital-investissement). Depuis qu'il s'est joint à ce cabinet en 2008, il a travaillé auprès d'un certain nombre de sociétés des secteurs de l'énergie, des technologies et de la consommation. Auparavant, M. Robbins a travaillé au sein de Sentient Jet LLC, fournisseur chef de file de services de jet à des membres, et au sein de Boston Consulting Group. M. Robbins est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) (avec grande distinction) de la Harvard Business School (Baker Scholar) et d'un baccalauréat ès arts en études sociales du Harvard College.

Haut dirigeant qui est aussi administrateur

José Boisjoli, président et chef de la direction

M. Boisjoli est président et chef de la direction de BRP depuis décembre 2003, année au cours de laquelle BRP est devenue une société indépendante. En octobre 1998, M. Boisjoli a été nommé président de la division des motoneiges et des motomarines, la plus importante division de Bombardier Produits Récréatifs inc. En avril 2001, la gestion de la division des VTT est venue s'ajouter à ses responsabilités. M. Boisjoli est entré au service de Bombardier Produits Récréatifs inc. en 1989, après



avoir passé huit ans dans l'industrie pharmaceutique et l'industrie des équipements de sécurité routière. M. Boisjoli a obtenu son baccalauréat en génie à l'Université de Sherbrooke. En avril 2005, Powersports Magazine, le plus important magazine consacré aux sports motorisés des États-Unis, lui a décerné le titre prestigieux de « haut dirigeant de l'année ».

Hauts dirigeants qui ne sont pas administrateurs

Anne Bélec, vice-présidente principale, Marketing mondial, Stratégie et Systèmes d'information

M^{me} Bélec est vice-présidente principale, Marketing mondial, Stratégie et Systèmes d'information depuis juin 2014. M^{me} Bélec possède plus de 25 années d'expérience en entreprise, principalement dans l'industrie automobile. De 1985 à 2009, elle a occupé différents postes de gestion chez Ford Motor Company, notamment à titre de présidente et chef de la direction de la division nord-américaine de Volvo Automobiles. Avant de se joindre à BRP, M^{me} Bélec a agi à titre de consultante pour Russell Reynolds Associates et, avant cela, elle a occupé le poste de chef du marketing chez Navistar International Corporation. Son travail l'a amenée à travailler dans diverses régions du Canada, des États-Unis, de la Suède et de l'Amérique du Sud. M^{me} Bélec est titulaire d'un baccalauréat de l'Université d'Ottawa et d'une maîtrise en administration des affaires de Duke University, en Caroline du Nord.

Giulia Cirillo, vice-présidente principale, Ressources humaines mondiales et Santé, sécurité et sûreté

M^{me} Cirillo est vice-présidente principale, Ressources humaines mondiales et Santé, sécurité et sûreté depuis mai 2014. Elle a été vice-présidente, Ressources humaines de 2011 à 2014. Avant d'entrer au service de BRP en 2011, M^{me} Cirillo avait accumulé plus de 20 ans d'expérience dans des sociétés multinationales comme International Paint Ltd, Alcan Packaging Inc. et Rio Tinto Alcan Inc., dont plus de 15 ans à titre de vice-présidente, principalement dans la gestion des ressources humaines, dans la sécurité et l'hygiène du milieu, dans la gestion des talents et dans le développement organisationnel. M^{me} Cirillo est titulaire d'un baccalauréat ès arts en économie et relations industrielles de l'Université McGill, d'un certificat en gestion des ressources humaines de l'Université McGill et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université McGill et de HEC Montréal. Elle est membre de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés du Québec (l'ordre professionnel des conseillers en ressources humaines du Québec).

Christopher Dawson, vice-président et directeur général, Division Ventes mondiales et Expérience client

M. Dawson est vice-président et directeur général, Ventes mondiales et Expérience client depuis mai 2014. Avant sa nomination, M. Dawson était vice-président et directeur général, division Internationale. M. Dawson travaille chez BRP depuis 1998. Au cours de ces 16 années, il a occupé différents postes de direction dans le domaine du marketing, de la stratégie et du développement des affaires. Il a auparavant travaillé pour différentes sociétés multinationales, notamment Ford Motor Company et Procter & Gamble Inc., au sein desquelles il a occupé divers postes de marketing à l'interne et à l'étranger. M. Dawson est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Queen's (avec mention) et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Institut européen d'administration des affaires (INSEAD), en France.

Martin Langelier, vice-président principal, Services juridiques et Affaires publiques

M. Langelier est vice-président principal, Services juridiques et Affaires publiques de BRP depuis 2014. En plus de ses responsabilités ayant trait aux services juridiques traditionnels, il supervise la gestion de la propriété intellectuelle, de la sécurité et de la conformité des produits, de l'audit interne et des affaires publiques de BRP. M. Langelier travaille chez BRP depuis 2000. Il a depuis occupé diverses fonctions au sein des services juridiques, gravissant graduellement les échelons pour devenir vice-



président, conseiller juridique et secrétaire en 2008. Avant d'entrer dans l'industrie des sports motorisés, il a travaillé cinq ans comme avocat au sein du cabinet De Granpré Chait s.e.n.c.r.l. à Montréal, au Canada. M. Langelier est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université de Sherbrooke et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) spécialisée en affaires internationales de l'École de commerce de Birmingham, en Angleterre. Il est membre du Barreau du Québec.

Denys Lapointe, vice-président principal, Design, Innovation et Image de marque

M. Lapointe est vice-président principal, Design, Innovation et Image de marque de BRP. Avant d'occuper ce poste, il a été vice-président exécutif Design et Innovation (2008-2012), vice-président Design et Innovation (2001-2008) et vice-président Design de la division Sea-Doo/Ski-Doo de 1995 à 2001. Il s'est joint à la Société en 1985 comme designer de produits Sea-Doo. M. Lapointe est titulaire d'un baccalauréat ès arts en design de l'Université du Québec à Montréal. M. Lapointe est membre du conseil du Centre de technologies avancées BRP – Université de Sherbrooke (CTA) et membre du conseil consultatif du College for Creative Studies à Détroit, au Michigan. Il est membre des associations de design suivantes : l'International Council Society of Industrial Designers, l'Industrial Designers Society of America, l'Association des designers industriels du Canada et l'Association des designers industriels du Québec.

Sébastien Martel, chef de la direction financière

M. Martel est chef de la direction financière depuis mai 2014. Avant sa nomination, il était vice-président, Planification stratégique et Développement des affaires. M. Martel travaille chez BRP depuis 2004. Au cours de ces 10 années, il a occupé différents postes dans le secteur des finances à des niveaux de responsabilité croissants, notamment les postes de directeur, Information financière et vice-président, Finances et contrôle. Avant de rejoindre BRP, M. Martel a travaillé pour les cabinets Deloitte & Touche s.r.l. et Arthur Andersen s.r.l., où il a participé à diverses initiatives associées notamment aux PCGR canadiens et américains, à des appels publics à l'épargne, aux dérivés et au financement du capital de risque. M. Martel est titulaire d'un diplôme de premier cycle et d'un diplôme en comptabilité publique de l'Université McGill.

Alain Villemure, vice-président et directeur général de la division Systèmes de propulsion marins

Alain Villemure est vice-président et directeur général de la division Systèmes de propulsion marins, située à Sturtevant, au Wisconsin (États-Unis). Avant sa nomination, il a été vice-président et directeur général de la division Développement de véhicules et Opérations manufacturières. M. Villemure a également occupé divers postes de gestion dans les ventes, le marketing, l'ingénierie et les opérations dans le groupe des produits récréatifs de Bombardier, au sein duquel il a débuté en 1995, plus précisément à la division des véhicules utilitaires à Granby, au Québec. Avant de faire ses débuts dans l'industrie des sports motorisés, il a passé deux ans chez Pratt et Whitney Canada à partir de 1993, expérience qui l'a amené à diriger l'initiative d'amélioration continue. Il avait auparavant travaillé pendant neuf ans chez General Motors, où il avait occupé divers postes d'ingénieur et de cadre en gestion de la production et du matériel. De 2001 à 2012, il a été membre du conseil d'administration de l'Institut de développement de produits (IDP), un organisme sans but lucratif qui mandate BRP pour soutenir les entreprises membres à s'adapter aux pratiques exemplaires de développement de produits. M. Villemure est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique (1986) de l'École de technologie supérieure (ÉTS) de l'Université du Québec, à Montréal.

Interdiction d'opérations visant une société

Aucun des administrateurs ou hauts dirigeants de la Société n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des 10 années précédant cette date, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société (y compris la Société) qui, pendant qu'il exerçait cette fonction (ou après qu'il ait cessé de l'exercer mais en raison d'un événement survenu pendant qu'il



l'exerçait) a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou encore d'une ordonnance lui refusant le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières, dans chaque cas, pendant plus de 30 jours consécutifs.

Faillites

Aucun des administrateurs ou hauts dirigeants de la Société n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur ou haut dirigeant d'une société (y compris la Société) qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivie par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour détenir ses biens.

Aucun des administrateurs ou hauts dirigeants de la Société n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente notice annuelle, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou ne s'est fait nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite pour détenir ses biens.

Faillites d'actionnaires

Aucun actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur ou haut dirigeant d'une société (y compris la Société) qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivie par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour détenir ses biens.

Aucun actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société ni aucune société de portefeuille privée d'un tel actionnaire n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente notice annuelle, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou ne s'est fait nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite pour détenir ses biens.

Amendes ou sanctions

Aucun administrateur ou haut dirigeant de la Société ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société ni aucune société de portefeuille privée d'une telle personne :

- ne se sont vu imposer des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières ni n'ont conclu de règlement amiable avec celle-ci;



- ne se sont vu imposer une autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

Conflits d'intérêts

À la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêts actuel ou éventuel entre elle et ses administrateurs, dirigeants ou autres membres de la direction en raison de leurs intérêts commerciaux externes, sous réserve du fait que certains des administrateurs et dirigeants de la Société sont administrateurs et dirigeants d'autres sociétés, ce qui pourrait donner naissance à un conflit entre leurs devoirs envers elle et leurs devoirs envers ces autres sociétés. Voir « Administrateurs et dirigeants » et « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

Indemnisation et assurance

La Société a mis en place un programme d'assurance des administrateurs et dirigeants et a conclu des conventions d'indemnisation avec chacun de ses administrateurs et hauts dirigeants. Les conventions d'indemnisation obligent généralement la Société à garantir les administrateurs et hauts dirigeants, dans la mesure permise par la loi, contre les responsabilités qui découlent des services qu'ils lui rendent en cette qualité, à condition d'avoir agi honnêtement, de bonne foi et d'une manière qu'ils étaient raisonnablement fondés à considérer comme étant dans l'intérêt de la Société ou comme n'y étant pas contraire et, en ce qui concerne les poursuites criminelles et administratives ou les poursuites sanctionnées par le paiement d'amendes, à condition qu'ils n'aient pas eu de motifs raisonnables de croire que leur conduite était illégale. Les conventions d'indemnisation prévoient également que la Société avance les frais de défense de ses administrateurs et dirigeants.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

La Société est visée à l'occasion par des poursuites et des mesures réglementaires considérées comme normales dans le cadre de ses activités. Au 25 mars 2015, la Société comptait environ 170 litiges en cours. 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 recherchées de ses produits. La Société a l'intention de défendre vigoureusement sa position dans ce litige et dans tout litige dont elle fait l'objet éventuellement.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sous réserve de ce qui est énoncé plus loin ou mentionné ailleurs dans la présente notice annuelle : (i) aucun des administrateurs ou hauts dirigeants de la Société, ni (ii) aucun des actionnaires qui ont, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de plus de 10 % des actions à droit de vote de la Société, ni (iii) aucune des personnes ayant un lien avec les personnes mentionnées aux points (i) et (ii), ni aucun des membres du groupe des personnes mentionnées à ces points n'a ou n'a eu d'intérêt important, direct ou indirect, dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices ou au cours de l'exercice actuel qui a eu ou dont on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elle ait une incidence importante sur la Société.



Opération avec le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ

Le 18 décembre 2003, la Société a conclu avec le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ une convention de gestion (dans sa version modifiée et mise à jour en date du 29 mai 2013, la « deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour ») aux termes de laquelle ces derniers fournissent divers services de consultation et de conseils de gestion à la Société et, en contrepartie, ils se sont vus rembourser certains frais. Avant le PAPE, la deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour prévoyait le paiement par la Société d'honoraires de gestion annuels de 2,25 millions de dollars américains au groupe Beaudier, à Bain Capital et à la CDPQ. Dans le cadre de la clôture du PAPE, l'ancienne convention de gestion a été modifiée et mise à jour, avec prise d'effet le 29 mai 2013, en vue de supprimer ces honoraires de gestion annuels et elle ne prévoit plus maintenant que le remboursement de frais.

(en millions de dollars)	Exercice 2015	Exercice 2014 ⁽¹⁾
Montant total versé	0,1 \$	1,2 \$

- (1) Comprend les honoraires de gestion annuels (calculés proportionnellement pour la période commençant au début de l'exercice 2014 et se terminant le 29 mai 2013, soit la date à laquelle la deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour a été conclue, et le remboursement de certains frais.

Remboursement à Bombardier Inc., société reliée au groupe Beaudier

Aux termes d'un contrat d'achat conclu en 2003 dans le cadre de l'acquisition de l'entreprise de produits récréatifs de Bombardier Inc., la Société doit rembourser à Bombardier Inc. des impôts sur le revenu s'élevant à 22,1 millions de dollars en date du 31 janvier 2015 (21,6 millions de dollars en date du 31 janvier 2014). Le remboursement commencera lorsque Bombardier Inc. commencera à faire des versements d'impôt sur le revenu au Canada ou aux États-Unis, ou les deux.

En outre, dans le cadre de l'opération susmentionnée, la Société a conclu une convention de licence d'utilisation de marques de commerce aux termes de laquelle elle a le droit, à certaines conditions, de continuer à utiliser certaines marques de commerce de Bombardier Inc. qui n'ont pas autrement été cédées à la Société dans le cadre de l'opération. La licence permet à la Société d'utiliser le nom « Bombardier » dans la dénomination sociale de certaines filiales de la Société tant que, entre autres, le groupe Beaudier détient au moins 10 % dans la Société ou au moins 10 % des droits de vote rattachés aux titres de la Société.

AUDITEUR INDÉPENDANT, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'auditeur indépendant de la Société est Deloitte S.E.N.C.R.L., s.r.l., 1, Place Ville-Marie, Bureau 3000, Montréal (Québec) H3B 4T9.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions à droit de vote subalterne est Services aux investisseurs Computershare inc. à son établissement principal à Montréal.

CONTRATS IMPORTANTS

Les contrats qui suivent sont les seuls contrats importants, autres que ceux conclus dans le cours normal des activités, que la Société a conclus depuis le début du dernier exercice clos le 31 janvier 2015, ou avant cette date mais qui sont toujours en vigueur devant être déposé auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes en vertu du paragraphe 12.2 du *Règlement 51-102 sur*



les obligations d'information continue. Les sommaires qui suivent décrivent certaines dispositions importantes des contrats importants en cause et sont présentés sous réserve du texte intégral de ces contrats, dont le texte est affiché sur SEDAR au www.sedar.com.

Convention de crédit à terme

Le 30 janvier 2013, Bombardier Produits Récréatifs inc. a conclu une convention de modification et de mise à jour et une deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « convention de crédit à terme ») attestant des prêts à terme libellés en dollars américains consentis à Bombardier Produits Récréatifs inc., d'un capital global de 1 050 millions de dollars américains venant à échéance le 30 janvier 2019 (la « facilité de crédit à terme »). Le 29 mai 2013, la Société a remboursé une tranche de 258 millions de dollars américains de la facilité de crédit à terme et, le 30 mai 2013, la convention de crédit à terme a été modifiée en vue, notamment, de diminuer le coût des emprunts et le taux LIBOR plancher y étant applicable. Au 31 janvier 2015, la Société avait prélevé 792 millions de dollars américains sur la facilité de crédit à terme. La Société peut, à certaines conditions, augmenter de 150 millions de dollars américains le montant emprunté aux termes de la facilité de crédit à terme.

Conventions des porteurs de titres

Dans le cadre du PAPE, le 29 mai 2013, le groupe Beaudier, Bain Capital, la CDPQ et la Société ont conclu une convention de droits de nomination (la « convention de droits de nomination »), une convention de droits d'inscription modifiée et mise à jour (la « convention de droits d'inscription ») et la deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour.

Convention de droits de nomination

La convention de droits de nomination prévoit que le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ peuvent exercer au moment pertinent tous les droits de vote rattachés à leurs actions afin de fixer la taille du conseil d'administration à treize membres et d'élire les membres du conseil conformément aux dispositions de la convention. Le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ disposent de certains droits de nomination des membres du conseil d'administration. En date de la présente notice annuelle, Bain Capital, le groupe Beaudier et la CDPQ ont le droit de nommer, respectivement, trois, trois et un membres du conseil d'administration aux termes de la convention de droits de nomination.

Convention de droits d'inscription

La convention de droits d'inscription prévoit des droits d'inscription sur demande en faveur des parties à la convention de droits d'inscription qui leur permettent d'obliger la Société à faire viser au moyen d'un prospectus au Canada ou, après le premier anniversaire de la clôture du PAPE et sous réserve de certaines conditions, aux États-Unis, la totalité ou une partie des actions qu'elles détiennent en vue d'un placement dans le public, pourvu que cette demande entraîne un placement d'une valeur minimum de 50 000 000 \$.

La convention de droits d'inscription prévoit également des droits d'inscription accessoires permettant aux parties à la convention de droits d'inscription d'inclure leurs actions à droit de vote subalterne dans certains placements d'actions à droit de vote subalterne dans le public, sous réserve de certains droits de réduction des preneurs fermes.

Deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour

Voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes — Opération avec le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ » pour obtenir une description de la deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour.



Convention de protection

Voir « Description de la structure du capital — Actions — Protection en cas d'offre publique d'achat » pour obtenir une description de la convention de protection.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur indépendant actuel de la Société, Deloitte S.E.N.C.R.L., s.r.l., qui a établi un rapport de l'auditeur daté du 26 mars 2015 sur l'état consolidé de la situation financière de la Société qui comprend l'état consolidé de la situation financière de la Société au 31 janvier 2015 et au 31 janvier 2014 et les états consolidés du résultat, les états consolidés du résultat global, les états consolidés des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos à ces dates, a informé la Société de son indépendance par rapport à la Société au sens du code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

COMITÉ D'AUDIT

Règles du comité d'audit

Le conseil a adopté des règles écrites (les « règles du comité d'audit ») énonçant le mandat du comité d'audit de la Société (le « comité d'audit »). Ces règles reflètent les objectifs du comité d'audit, soit d'aider le conseil d'administration à remplir ses obligations de surveillance en ce qui concerne la mise en place de procédures adéquates pour l'examen des documents d'information publique de la Société contenant de l'information financière, la mise en œuvre de mécanismes d'audit interne efficaces et la mise en place d'un cadre de gestion des risques et de contrôle financier efficace validé par la direction de la Société, la communication entre les administrateurs, la direction et les auditeurs internes et externes, le travail et l'indépendance de l'auditeur externe ainsi que la présentation de rapports au conseil sur toute question en suspens. Le texte des règles du comité d'audit est joint à la présente notice annuelle à l'annexe A.

Composition du comité d'audit

Conformément aux règles du comité d'audit, celui-ci doit être composé d'un minimum de trois administrateurs indépendants qui doivent respecter les critères de compétence financière établis par les lois applicables, y compris le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*. En date des présentes, le comité d'audit est composé de M^{me} Métayer et de MM. Hanley, O'Neill et Mazzorin, qui sont tous indépendants et qui respectent les critères de compétences financières établis par les lois applicables, dont le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*. M. Hanley préside le comité d'audit.

Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit

Tous les membres du comité d'audit comprennent les principes comptables employés dans la préparation des états financiers de la Société et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes comptables, et ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière.

La formation et l'expérience de chaque membre pertinentes à l'acquittement de ses responsabilités de membre du comité d'audit sont les suivantes :

- **M. Michael Hanley** (président) est administrateur de sociétés, compte plusieurs années d'expérience dans des postes de haute direction et dans la gouvernance d'entreprises. Entre 2009 et 2011, M. Hanley a occupé les fonctions de vice-président principal, Opérations et



initiatives stratégiques et il a été membre du bureau du président de la Banque Nationale du Canada. Auparavant, il a travaillé pendant dix ans chez Alcan Inc. et y a occupé divers postes, dont celui de président et chef de la direction du groupe mondial d'exploitation Bauxite et Alumine et de vice-président directeur et chef des finances jusqu'à l'acquisition d'Alcan Inc. par Rio Tinto plc. M. Hanley a été chef des finances de deux sociétés ouvertes canadiennes, soit Cartons St-Laurent Inc., de 1995 à 1997, et Gaz Métro, de 1997 à 1998. Il a été auditeur externe auprès d'un important cabinet comptable international et auditeur interne auprès de CP Forest Products Ltd. À titre d'administrateur indépendant de First Quantum Minerals Ltd., M. Hanley siège au comité d'audit et préside le comité de financement. Il est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires et en comptabilité de HEC Montréal et est membre de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (CPA, CA) depuis 1987.

- **M. Carlos Mazzorin** est administrateur de sociétés. Il a été président et chef de l'exploitation de Magna Electronics et président et chef de l'exploitation de Magna Mirrors, deux filiales en propriété exclusive de Magna International Inc. M. Mazzorin est entré au service de Magna International Inc. en décembre 2002 après avoir passé 30 ans chez Ford Motor Company, où il a été vice-président des groupes Opérations, Asie-Pacifique, Opérations, Amérique du Sud, et Achats internationaux et auparavant, il a été vice-président de groupe Ford, Opérations, Mexique, et Achats internationaux. Il a également occupé divers postes au sein de la gestion de l'approvisionnement de General Motors Co. en Argentine et au sein de la division Cadillac Motor Car de General Motors Co. aux États-Unis. Il est membre du conseil d'administration de Gentherm Inc. et du conseil consultatif international de Komatsu Inc.
- **M^{me} Estelle Métayer** est administratrice de sociétés, conférencière, professeure auxiliaire à l'Université McGill et présidente de EM Strategy Inc. Elle est entrée au service de la firme internationale de conseils stratégiques McKinsey & Company (Montréal) en tant que consultante en 1993 et a travaillé dans les domaines de la planification stratégique, de la veille concurrentielle et du développement des affaires au sein de CAE de 1996 à 1998. En 1998, M^{me} Métayer a fondé Competia inc., société qu'elle a développée et présidée jusqu'à sa vente en 2004. À l'heure actuelle, elle est professeure auxiliaire à l'Université McGill et membre du corps enseignant à l'Institut des administrateurs de sociétés; elle enseigne des programmes avancés de leadership, notamment le programme sur les conseils à rendement supérieur de l'école de commerce IMD (Suisse), après avoir enseigné des programmes codirigés par INSEAD (France) et le Massachusetts Institute of Technology (États-Unis). Depuis 2012, M^{me} Métayer est administratrice indépendante d'Ubisoft Entertainment SA, dont elle préside le comité de rémunération depuis 2013. M^{me} Métayer a siégé au conseil des Grands Ballets Canadiens et de Jeunesse Canada Monde et a remporté, en 2000, le prix Arista Sunlife dans la catégorie « Entrepreneur de l'année – 2000 ». M^{me} Métayer est administratrice certifiée et membre de l'Institut Français des Administrateurs et copréside la branche québécoise de l'organisme *Women Corporate Directors*. M^{me} Métayer a obtenu une maîtrise en administration des affaires (MBA) et un doctorat de l'Université de Nyenrode, aux Pays-Bas.
- **M. Daniel J. O'Neill** est président de O & L Sport Consultant Group, qu'il a fondé en janvier 2013 pour fournir des services d'expert en gestion tant aux organisations de sport professionnel qu'aux athlètes professionnels. Auparavant, il a occupé divers postes de haute direction auprès de diverses entités, notamment celui de président et chef de la direction de Molson Inc. avant la fusion de cette société avec Adolph Coors Company, de vice-président directeur de H.J. Heinz Company, et de président et chef de la direction de Star-Kist Foods. Il a été administrateur de H.J. Heinz Company de 1998 à 1999. M. O'Neill est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Carleton et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université Queen's.



Honoraires pour les services de l'auditeur indépendant

Pour les exercices 2015 et 2014, les honoraires suivants ont été facturés à la Société par son auditeur indépendant, Deloitte S.E.N.C.R.L., s.r.l. :

	Exercice 2015	Exercice 2014
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	1 705 210 \$	2 175 392 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	15 500	70 988
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	94 309	206 710
Autres honoraires ⁽⁴⁾	703 382	360 844
Total des honoraires versés	2 518 401 \$	2 813 934 \$

- (1) Les « honoraires d'audit » comprennent les honoraires nécessaires à l'audit ou à l'examen annuels des états financiers consolidés. Pour l'exercice 2015, un montant total de 55 000 \$ a été engagé au titre des honoraires d'audit dans le cadre du reclassement de janvier 2014.
- (2) Les « honoraires pour services liés à l'audit » comprennent les honoraires pour les services de certification et les services connexes rendus par l'auditeur indépendant qui sont raisonnablement liés à l'exécution de l'audit ou de l'examen des états financiers de la Société et qui ne sont pas compris dans les « honoraires d'audit », comme des honoraires de consultation sur des questions comptables et des questions d'information financière.
- (3) Les « honoraires pour services fiscaux » comprennent les honoraires pour services fiscaux autres que les « honoraires d'audit » et « honoraires pour services liés à l'audit ». Cette catégorie comprend les honoraires en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale.
- (4) Les « autres honoraires » comprennent les honoraires pour les produits et les services fournis par l'auditeur indépendant, autres que ceux mentionnés plus haut, y compris les services d'experts-conseils.

Le comité d'audit est chargé de préapprouver tous les services non liés à l'audit que fournira l'auditeur indépendant à la Société et à ses filiales. Au moins une fois par an, le comité d'audit examinera et confirmera l'indépendance de l'auditeur indépendant.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

On trouvera d'autres renseignements concernant la Société sur le site de SEDAR au www.sedar.com.

On trouvera des renseignements supplémentaires, notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de la Société et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous la forme de titres de participation dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société relative à sa première assemblée annuelle des actionnaires.

On trouvera des renseignements complémentaires dans les états financiers consolidés audités et le rapport de gestion de la Société pour l'exercice 2015.



GLOSSAIRE

« **actions** » Collectivement, les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple.

« **actions à droit de vote** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description de la structure du capital — Actions — Droits de souscription ».

« **actions à droit de vote multiple** » Actions à droit de vote multiple de la Société.

« **actions à droit de vote subalterne** » Actions à droit de vote subalterne de la Société.

« **actions privilégiées** » Les actions privilégiées de la Société.

« **Amérique du Nord** » Le Canada et les États-Unis mais pas le Mexique.

« **Bain Capital** » Bain Capital Luxembourg Investments S.à.r.l.

« **CDPQ** » La Caisse de dépôt et placement du Québec et les membres de son groupe.

« **comité d'audit** » Le comité d'audit de la Société.

« **comité d'investissement et des risques** » Le comité d'investissement et des risques de la Société.

« **conseil** » ou « **conseil d'administration** » Le conseil d'administration de la Société.

« **convention de crédit à terme** » La convention de modification et de mise à jour et la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour conclue par Bombardier Produits Récréatifs inc. en date du 30 janvier 2013, dans sa version modifiée à nouveau le 30 mai 2013, qui prévoit la facilité à terme.

« **convention de crédit renouvelable** » La convention de crédit modifiée et mise à jour que Bombardier Produits Récréatifs inc. a conclue en date du 19 mars 2012, dans sa version éventuellement modifiée.

« **convention de droits d'inscription** » La convention de droits d'inscription modifiée et mise à jour intervenue entre la Société et le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ le 29 mai 2013.

« **convention de droits de nomination** » La convention de droits de nomination intervenue entre la Société et le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ le 29 mai 2013.

« **convention de protection** » La convention de protection conclue le 29 mai 2013 par le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ, à titre de propriétaires de la totalité des actions à droit de vote multiple en circulation, la Société et un fiduciaire.

« **CPSC** » La Consumer Product Safety Commission.

« **deuxième convention de gestion modifiée et mise à jour** » La convention de gestion intervenue entre la Société et le groupe Beaudier, Bain Capital et la CDPQ le 18 décembre 2003, en sa version modifiée et mise à jour le 29 mai 2013.

« **distribution** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description de la structure du capital — Actions — Droits de souscription ».

« **droits de souscription** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description de la structure du capital — Actions — Droits de souscription ».



« **exercice 2013** » L'exercice de la Société clos le 31 janvier 2013.

« **exercice 2014** » L'exercice de la Société clos le 31 janvier 2014.

« **exercice 2015** » L'exercice de la Société clos le 31 janvier 2015.

« **facilité à terme** » Les prêts à terme B de 1 050 millions de dollars américains venant à échéance le 30 janvier 2019 que prévoit la convention de crédit à terme.

« **facilité renouvelable américaine** » L'équivalent en dollars canadiens d'une facilité de crédit renouvelable de 175 millions de dollars américains dont dispose BRP US Inc. aux termes de la convention de crédit renouvelable, y compris un crédit de sécurité et une lettre de sous-facilité de crédit.

« **facilité renouvelable canadienne** » La facilité de crédit renouvelable de 175 millions de dollars accordée à Produits Récréatifs Bombardier Inc. aux termes de la convention de crédit renouvelable, ce qui comprend un crédit de sécurité et une lettre de sous-facilité de crédit.

« **facilités de crédit renouvelables** » Collectivement, la facilité renouvelable canadienne et la facilité renouvelable américaine.

« **groupe Beaudier** » Collectivement, Beaudier Inc. et 4338618 Canada Inc.

« **hp** » Chevaux-vapeur.

« **IFRS** » Les Normes internationales d'information financière.

« **international** » Tous les territoires autres que le Canada et les États-Unis.

« **LIR** » La *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et son règlement d'application, dans leur version modifiée.

« **motocyclette sur route** » Motocyclette qui, selon l'attestation de son fabricant, respecte les *Federal Motor Vehicle Safety Standards* et est conçue principalement pour être utilisée sur le chemin public.

« **motocyclette sur route de 500 cm³ et plus** » Motocyclette destinée à être utilisée sur la route et l'autoroute, dont le moteur est d'une taille de 500 cm³ ou plus en Amérique du Nord et en Europe, de 450 cm³ ou plus au Brésil et de 600 cm³ ou plus en Russie et en Australie.

« **notice annuelle** » La notice annuelle de la Société datée du 27 mars 2015.

« **PAPE** » Le premier appel public à l'épargne de la Société dont la clôture a eu lieu le 29 mai 2013.

« **PAV** » Pièces, accessoires et vêtements ainsi que d'autres services vendus à des tiers.

« **personne** » Personne physique, société de personnes, société par actions, personne morale, association, fiducie, coentreprise ou société à responsabilité limitée.

« **produits saisonniers** » Motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx* et motomarines *Sea-Doo*.

« **produits toutes saisons** » Les VTT *Can-Am*, les véhicules côte à côte récréatifs et les roadsters *Spyder*.

« **reclassement d'octobre 2013** » Le reclassement par voie de prise ferme dont la clôture a eu lieu le 9 octobre 2013.

« **reclassement de janvier 2014** » Le reclassement par voie de prise ferme dont la clôture a eu lieu le 31 janvier 2014.



« **règles du comité d'audit** » Les règles écrites décrivant le mandat du comité d'audit, telles qu'elles ont été adoptées par le conseil d'administration, dans leur version modifiée par le conseil le 16 janvier 2014, sur recommandation du comité d'audit.

« **ROHVA** » La Recreational Off-Highway Vehicle Association.

« **Société** » BRP Inc. et ses filiales et sociétés devancières directes et indirectes, ou les autres entités qu'elles contrôlent, sauf indication contraire ou si le contexte exige une interprétation contraire.

« **systèmes de propulsion** » Moteurs hors-bord *Evinrude* et moteurs *Rotax*.

« **TI** » Technologies de l'information.

« **titres convertibles** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description de la structure du capital — Actions — Droits de souscription ».

« **titres distribués** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description de la structure du capital — Actions — Droits de souscription ».

« **titres souscrits** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description de la structure du capital — Actions — Droits de souscription ».

« **TSX** » La Bourse de Toronto.

« **VCC** » Véhicule côte à côte.

« **VHR** » Véhicule hors-route.

« **VTT** » Véhicule tout-terrain.



ANNEXE A

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT

1.0 Introduction

Les présentes règles (les « règles ») énoncent l'objectif, la composition, les responsabilités et les pouvoirs du comité d'audit (le « comité ») du conseil d'administration (le « conseil ») de BRP Inc. (la « Société »).

2.0 Objectif

Le comité a pour objectif d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance à l'égard de ce qui suit :

- les obligations en matière de communication de l'information financière;
- veiller à la mise en place d'un cadre de gestion des risques et de contrôle financier efficace, validé par la direction de la Société;
- les procédures d'audit externe et interne;
- aider les administrateurs à s'acquitter de leurs responsabilités;
- améliorer la communication entre les administrateurs et l'auditeur externe de même qu'entre les administrateurs et le service de l'audit interne;
- veiller à l'indépendance de l'auditeur externe du service de l'audit interne;
- rendre les rapports financiers plus crédibles et objectifs;
- renforcer le rôle des administrateurs en favorisant les discussions en profondeur entre les administrateurs, la direction, l'auditeur externe et le service de l'audit interne au sujet des questions importantes faisant appel au jugement et ayant un effet sur les contrôles de qualité et la communication de l'information.

3.0 Composition et membres

- Le conseil nomme les membres (les « membres ») du comité à la première réunion du conseil suivant l'élection des administrateurs par les actionnaires de la Société. Les membres du comité sont nommés pour un mandat se terminant à l'assemblée annuelle suivante des actionnaires de la Société ou à la nomination de leurs remplaçants. Le conseil peut destituer un membre à tout moment et pourvoir à tout poste laissé vacant au sein du comité. Les membres peuvent démissionner à tout moment. Tout membre cesse automatiquement d'avoir cette qualité lorsqu'il cesse d'être un administrateur.
- Le comité est composé d'au moins trois administrateurs. Chaque membre respecte les critères d'indépendance établis par les lois applicables, y compris les articles 1.4 et 1.5 du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*. Tous les membres doivent posséder des compétences financières ou acquérir des compétences financières dans un délai raisonnable suivant leur nomination au

comité. Un membre du comité possède des compétences financières s'il a la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seraient soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société.

- Le conseil nomme un des membres pour agir à titre de président du comité (le « président »). Le secrétaire de la Société (le « secrétaire ») agit à titre de secrétaire à toutes les réunions et rédige les procès-verbaux de toutes les réunions et délibérations du comité. Si le secrétaire n'assiste pas à une réunion, le comité nomme une autre personne, qui n'a pas à être un membre, pour agir à ce titre.

4.0 Réunions

- Les réunions du comité sont tenues aux heures et lieux que le président peut établir mais dans tous les cas au moins quatre (4) fois par année. Les membres du comité doivent se réunir dans les 45 jours suivant la fin des trois premiers trimestres d'exercice de la Société et dans les 90 jours suivant la fin de l'exercice. Les membres peuvent assister à toutes les réunions en personne, par vidéoconférence ou par téléphone. Le comité doit conserver le procès-verbal de chacune de ses réunions.
- À la demande de l'auditeur externe de la Société, du chef de la direction ou du chef de la direction financière, du directeur du service de l'audit, du chef du contentieux, du président du comité d'investissement et des risques ou d'un membre, le président convoque une réunion du comité. La demande doit raisonnablement détailler les questions que cette personne propose de mettre à l'ordre du jour de la réunion.
- Le président préside les réunions du comité. En son absence, les membres qui y assistent peuvent choisir un des leurs afin qu'il préside la réunion.
- Le quorum à une réunion du comité est atteint en présence de la majorité des membres. Chaque membre a droit à une voix et les décisions du comité sont prises par vote affirmatif de la majorité. Le président ne dispose d'aucune voix prépondérante en cas d'égalité des voix. Le comité peut également exercer ses pouvoirs au moyen de résolutions écrites signées par tous les membres.
- Le chef de la direction financière et le directeur du service de l'audit ont accès directement au comité et assistent à toutes ses réunions, et le chef de la direction et le président du conseil sont avisés de ces réunions et ont le droit d'y assister mais ces dirigeants ne peuvent assister à toute partie de la réunion, le cas échéant, qui doit se dérouler à huis clos en l'absence de l'ensemble ou d'une partie de ces dirigeants, selon ce que détermine le comité. L'auditeur externe est avisé des réunions du comité et a le droit d'y assister, aux frais de la Société, mais il ne peut assister aux parties de la réunion, le cas échéant, qui doivent se dérouler à huis clos en l'absence de l'auditeur externe.
- Le comité maintient des rapports libres et ouverts avec la direction, le chef de la direction financière, le directeur du service de l'audit et l'auditeur externe. Le comité peut inviter toute personne, y compris des administrateurs, des dirigeants, des consultants ou des employés de la Société, à assister à des réunions du comité pour obtenir leur concours à l'examen de questions. Le comité se réunit à huis clos en l'absence des membres de la direction ou en présence du chef de la direction financière ou du directeur du service de l'audit de façon régulière et au besoin.

- Avant chaque réunion du comité, le président, avec l'aide du secrétaire, du chef de la direction financière et du directeur du service de l'audit, prépare et remet aux membres et aux autres personnes à qui il estime pertinent de les remettre l'ordre du jour de la réunion et les documents d'information nécessaires.

5.0 Obligations et responsabilités

Le comité s'acquitte notamment des responsabilités suivantes :

5.1 États financiers et information financière

- Aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance envers les actionnaires, les actionnaires éventuels, les milieux financiers et d'autres relativement aux états financiers de la Société et à ses pratiques en matière de présentation de l'information financière ainsi qu'au système de contrôles internes au niveau de la comptabilité et des finances, à l'évaluation des risques et à l'audit de l'entreprise, aux systèmes d'information de gestion, à l'audit annuel externe des états financiers de la Société et à la conformité de la Société aux lois et aux règlements ainsi qu'à son propre code d'éthique.
- Examiner les questions importantes touchant la comptabilité et la communication de l'information, y compris les opérations importantes complexes ou inhabituelles et les éléments très subjectifs, les questions inhabituelles ou sensibles comme la divulgation des opérations avec des personnes apparentées, les événements importants non récurrents, les risques importants ou les modifications apportées aux provisions, aux estimations ou aux réserves comprises dans des états financiers ainsi que les décisions les plus récentes émanant des autorités professionnelles et réglementaires, et comprendre leur incidence sur les états financiers et leur présentation dans ceux-ci.
- Examiner avec la direction et l'auditeur externe les résultats de l'audit, y compris les difficultés rencontrées et le suivi effectué dans ce contexte, et en discuter avec eux, et s'assurer que l'auditeur externe est satisfait que les estimations comptables et les décisions prises par la direction quant au choix des principes comptables reflètent une application appropriée des principes comptables généralement reconnus.
- Examiner les états financiers et établir s'ils sont complets, adéquats, conformes à l'information dont les membres ont connaissance et fondés sur des principes comptables adéquats et, s'il y a lieu, les recommander au conseil aux fins d'approbation et de divulgation.
- Examiner le rapport de gestion de la Société et toute autre information financière fournie par la Société à tout organisme public ou au public et, s'il y a lieu, les recommander au conseil aux fins d'approbation et de divulgation.
- Examiner, avant leur publication, la notice annuelle et les autres documents à déposer en application de la réglementation dans la mesure où ils contiennent de l'information financière, et étudier l'exactitude et l'exhaustivité de l'information financière qu'ils contiennent et, s'il y a lieu, les recommander au conseil aux fins d'approbation et de divulgation.
- Examiner les communiqués de presse de la Société contenant de l'information financière avant que la Société publie l'information et, s'il y a lieu, les recommander au conseil aux fins d'approbation et de divulgation.

- Examiner avec la direction les questions litigieuses qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers, et en discuter avec elle, et examiner la façon dont ces questions sont abordées dans les états financiers.
- Examiner les questions de conformité à la réglementation qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers, et en discuter.
- Examiner les questions de gouvernance qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers, et en discuter.
- Examiner avec la direction et l'auditeur externe les questions qui doivent être communiquées au comité selon les normes d'audit généralement reconnues.
- Comprendre la façon dont la direction prépare l'information financière intermédiaire et la nature et l'étendue de la participation des auditeurs interne et externe.
- Examiner les rapports financiers intermédiaires avec la direction et l'auditeur externe avant leur divulgation et leur dépôt auprès des autorités de réglementation et vérifier s'ils sont exhaustifs et conformes à l'information dont les membres ont connaissance et s'ils sont fondés sur des principes comptables adéquats et, s'il y a lieu, les recommander au conseil aux fins d'approbation et de divulgation.
- Dans la mesure où le comité ne les a pas déjà examinés, examiner tous les états financiers inclus dans un prospectus ou une autre notice d'offre et tous les autres rapports financiers requis par les autorités de réglementation et nécessitant une approbation du conseil et, s'il y a lieu, les recommander au conseil aux fins d'approbation.
- Examiner les déclarations de responsabilité de la direction à l'égard des états financiers, telles qu'elles sont signées par la direction de la Société et incluses dans tout document publié.
- Obtenir des explications en vue de leur communication au conseil relativement à tout écart significatif entre des périodes d'information comparables.
- S'assurer que des procédures adéquates sont en place pour examiner la communication faite au public par la Société de l'information financière extraite ou dérivée de ses états financiers et évaluer périodiquement le caractère adéquat de ces procédures.
- Surveiller l'application de la politique de communication de l'information de la Société et mettre à jour cette politique au besoin.

5.2 *Contrôle interne*

- Avec l'aide de l'auditeur externe, du chef de la direction financière et du directeur du service de l'audit, étudier l'efficacité et le caractère adéquat des systèmes de contrôle interne de la Société, y compris la sécurité et le contrôle des technologies de l'information.
- Prendre toutes les mesures raisonnables pour s'assurer que le conseil et la direction respectent toutes les politiques ou pratiques de la Société en matière d'éthique et d'intégrité (y compris la Politique sur les pouvoirs et les limites et la Politique sur la séparation des devoirs).
- Comprendre l'étendue de l'examen par les auditeurs interne et externe des mécanismes de contrôle interne de l'information financière et obtenir des rapports sur les faiblesses et les lacunes

repérées, de même que les conclusions et recommandations importantes formulées ainsi que les mesures prises en conséquence par la direction pour corriger les problèmes soulevés.

- Examiner le processus d'attestation des documents d'information publique de la Société et en discuter avec le chef de la direction et le chef de la direction financière.
- Examiner, surveiller les contrôles et les procédures de la Société sur l'information financière et faire rapport à ce sujet et, au besoin, formuler des recommandations au conseil d'administration à cet égard.

5.3 *Audit externe*

- Gérer la relation entre la Société et l'auditeur externe.
- Recommander au conseil l'auditeur externe à nommer pour la Société et la rémunération à lui attribuer, ou recommander sa destitution.
- Remplir le rôle de personne-ressource principale pour l'auditeur externe.
- Superviser le travail de l'auditeur externe, y compris le règlement des différends entre l'auditeur externe et la direction.
- Examiner les suggestions formulées par l'auditeur externe concernant l'amélioration des activités ou du contrôle interne de la Société.
- Approuver au préalable tous les services non liés à l'audit (ou déléguer l'approbation préalable dans la mesure permise par la loi) à être fournis à la Société ou à ses filiales par l'auditeur externe de la Société.
- Au moins une fois par année, examiner et approuver les conditions du mandat de l'auditeur externe quant (i) aux services d'audit annuels et (ii) aux services d'examen trimestriels, chacun de ces mandats devant être signé par le président du comité.
- Au moins une fois par année, examiner l'étendue de l'audit et l'approche à adopter pour celui-ci proposés par l'auditeur externe, notamment coordonner les mesures d'audit avec le service de l'audit interne.
- Dans la mesure du possible et au moins une fois par année, examiner le rendement de l'auditeur externe.
- Au moins une fois par année, examiner et confirmer l'indépendance de l'auditeur externe en obtenant des déclarations de l'auditeur sur les relations qu'il entretient avec la Société, y compris en ce qui concerne les services non liés à l'audit, et discuter de ces relations avec l'auditeur et de toute restriction qu'on lui aurait imposée et des autres difficultés qu'il aurait rencontrées au cours de l'audit.
- Au moins une fois par année, rencontrer l'auditeur externe séparément afin de discuter de l'accès aux renseignements demandés et du niveau de collaboration de la direction durant l'exécution de son travail.
- Rencontrer, régulièrement et séparément dans le cadre d'une session privée tenue lors d'une réunion, le chef de la direction, le chef de la direction financière, le directeur du service de l'audit,

le président du comité de l'investissement et des risques ou tout autre représentant de la direction dont la présence est requise par le président du comité ou l'un des membres, ainsi que l'auditeur externe.

- Examiner et approuver régulièrement les politiques d'embauche de la Société concernant les associés, employés et anciens employés de l'auditeur externe actuel ou passé de l'émetteur.
- Changer périodiquement d'associé responsable chez l'auditeur externe.

5.4 Service de l'audit interne

- Examiner et approuver les règles, l'étendue du mandat et la structure organisationnelle du service de l'audit interne ainsi que le plan d'audit annuel et tout changement important les visant.
- Veiller à ce que le service de l'audit interne dispose des ressources nécessaires pour s'acquitter de son mandat et de ses responsabilités.
- Approuver la nomination et la destitution du directeur du service de l'audit et l'évaluation de son rendement et sa rémunération. Le directeur du service de l'audit relève directement du comité.
- Examiner périodiquement l'évolution du plan d'audit, y compris un rapport d'étapes sur les mandats d'audit interne et assurer un suivi des recommandations antérieures.
- Examiner les rapports d'audit interne, y compris les réponses de la direction, et veiller à ce que les mesures nécessaires soient prises pour assurer un suivi à l'égard des recommandations importantes figurant dans les rapports.
- Examiner, avec l'aide du directeur du service de l'audit, le budget de l'audit interne, la planification des ressources, les activités et la structure organisationnelle du service de l'audit interne.
- Veiller à l'indépendance et à l'efficacité du service de l'audit interne, notamment en demandant que le service ne subisse aucune influence qui pourrait avoir une incidence défavorable sur sa capacité de s'acquitter objectivement de ses responsabilités, en veillant à ce qu'il présente des rapports au comité et en tenant des réunions régulières avec le directeur du service de l'audit en l'absence de la direction, afin de discuter, notamment, des questions qu'il soulève à l'égard des liens entre le service de l'audit interne et la direction et l'accès aux renseignements demandés.

5.5 Conformité

- Établir les procédures concernant la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables ou internes ou de l'audit ou concernant l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les employés de la Société ou de ses filiales de signalements touchant des pratiques discutables en matière de comptabilité ou d'audit (la « politique sur les plaintes pour conduite illégale ou contraire à l'éthique »).
- Examiner l'efficacité de la politique sur les plaintes pour conduite illégale ou contraire à l'éthique et faire un suivi (y compris imposer une mesure disciplinaire) en cas de non-conformité.
- Examiner les conclusions de tout examen par les autorités de réglementation et tout commentaire de l'auditeur.

- Obtenir régulièrement des comptes rendus de la direction et des conseillers juridiques de la Société concernant les questions de conformité liées à la politique sur les plaintes pour conduite illégale ou contraire à l'éthique.

5.6 Autres responsabilités

- À la demande du conseil, accomplir d'autres tâches liées aux présentes règles.
- Étudier et évaluer toute question qui soulève des préoccupations importantes au sein du comité avec la collaboration, si le comité le juge nécessaire, du chef de la direction financière, le directeur du service de l'audit, et/ou de l'auditeur externe.
- Évaluer le rendement du comité et de chacun de ses membres de façon régulière.
- Communiquer et collaborer avec les autres comités du conseil d'administration afin d'assurer une coordination dans l'acquittement des responsabilités du comité susceptibles de recouper les responsabilités des autres comités.

6.0 Fonction de surveillance

Bien que le comité ait les responsabilités et pouvoirs énoncés dans les présentes règles, il n'est pas de son devoir de planifier ou de mener des audits ou d'établir que les états financiers de la Société sont complets et exacts ou respectent les normes comptables applicables, selon le cas, ou d'autres exigences applicables. Il revient à la direction et à l'auditeur externe d'exercer ces responsabilités.

7.0 Restrictions applicables aux obligations du comité

Malgré le texte qui précède et sous réserve des lois applicables, aucune des présentes règles n'a pour but d'obliger le comité à s'assurer que la Société se conforme aux lois ou aux règlements applicables.

En aidant le comité à s'acquitter de ses obligations découlant des présentes règles, chaque membre du comité est tenu uniquement d'exercer le soin, la diligence et la compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. Les présentes règles n'ont pas pour but d'imposer aux membres du comité une norme de soin ou de diligence plus onéreuse ou plus étendue que celle à laquelle les membres du conseil sont assujettis, et elles ne peuvent être interprétées comme telle.

Le comité est un comité du conseil et n'est pas et ne sera pas réputé être un représentant des actionnaires de la Société à quelque fin que ce soit. Le conseil peut à l'occasion autoriser des dérogations aux dispositions des présentes règles, prospectivement ou rétrospectivement. Aucune responsabilité civile de la part de la Société ou de ses administrateurs ou dirigeants envers les actionnaires, les porteurs de titres, les clients, les fournisseurs, les concurrents, les employés ou d'autres personnes ni aucune autre responsabilité de leur part, quelle qu'elle soit, ne découle des dispositions des présentes règles.

8.0 Reddition de compte

Le président rend compte au conseil à chaque réunion du conseil des activités du comité depuis la dernière réunion du conseil. Comme le requièrent les règles et règlements applicables, le comité rend compte annuellement aux actionnaires. Il décrit la composition et les responsabilités du comité et la façon dont il s'en est acquitté et fournit tous les autres renseignements requis par la loi. Le comité doit

également examiner tout autre rapport que la Société publie et qui est lié à ses responsabilités. Le secrétaire doit remettre le procès-verbal de chaque réunion du comité aux membres du conseil.

9.0 Accès à l'information et pouvoirs

Le comité se voit accorder un accès à toute l'information concernant la Société qui est nécessaire ou souhaitable pour qu'il respecte ses obligations. Il sera indiqué à tous les administrateurs, dirigeants et employés qu'ils sont tenus de collaborer avec les membres du comité si ceux-ci en font la demande. Le comité a le pouvoir d'engager, aux frais de la Société, des conseillers, consultants et experts indépendants, notamment juridiques ou financiers, afin d'obtenir de l'aide dans l'exécution de ses obligations et l'exercice de ses responsabilités, y compris le pouvoir exclusif de retenir les services d'un cabinet et d'approuver sa rémunération et les autres conditions de son mandat et de régler les honoraires facturés sans l'approbation préalable du conseil. Le comité a également le pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur externe, le chef de la direction financière, le directeur du service de l'audit ainsi qu'avec tout autre employé de la Société lorsqu'il le juge nécessaire.

10.0 Examen des règles

Le comité examine et évalue à l'occasion le caractère adéquat des présentes règles et présente des propositions de modifications au conseil afin qu'il les étudie. Le conseil peut, au besoin, modifier les présentes règles.