

REVUE ANNUELLE 2021

Pour l'année se terminant le 31 janvier 2021

ENSEMBLE, NOUS AVANÇONS



Nous sommes des optimistes, et nous envisageons le monde comme une grande occasion sans limites à la route ou à nos ambitions. Chaque fois qu'une occasion d'explorer le vaste monde et de créer un lien avec notre communauté passionnée se présente, nous la saisissons.

EN TANT QUE NAVIGATEURS, NOUS TROUVONS TOUJOURS UNE FAÇON DE FRANCHIR LES BARRIÈRES. CETTE MENTALITÉ NOUS PERMET DE MONTRER NATURELLEMENT LA VOIE, CE QUI S'ILLUSTRE DANS NOTRE TRAVAIL COMME DANS NOS DIVERTISSEMENT.



NOS VALEURS

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

LA PASSION D'ALLER DE L'AVANT

La passion est au cœur de tout ce que nous faisons et fait partie intégrante de toutes nos valeurs. Si ce n'est pas fait avec passion, ce n'est pas BRP. **C'est une passion que nous pouvons sentir.**

LA DÉTERMINATION DE LIVRER NOS ENGAGEMENTS

Nous disons ce que nous faisons. Nous faisons ce que nous disons. Pas d'excuses. Juste de la pure détermination. C'est un engagement et un amour inconditionnels envers la route qui nous poussent à aller de l'avant. **Même si nous vivons pour la route, nous arrivons toujours à destination.**

L'INGÉNUIOSITÉ POUR DÉFIER LES CONVENTIONS

Nous n'avons pas peur de voir les choses différemment. C'est notre curiosité insatiable qui nous fait découvrir de nouvelles solutions en premier. Nous remettons en question. Nous innovons. Nous progressons. **Sans relâche.**

LA CONFIANCE POUR CRÉER ET ENTREtenir DES PARTENARIATS SOLIDES

Nous prenons soin de nos employés comme s'ils faisaient partie de notre famille. Nous agissons avec intégrité. Les employés peuvent compter sur nous. Comme nous pouvons compter sur eux. **C'est aussi simple que cela.**

LETTRE AUX ACTIONNAIRES POUR L'EXERCICE
CLOS LE 31 JANVIER 2021 – JOSÉ BOISJOLI

ENSEMBLE, NOUS AVANÇONS

“

NOUS NOUS SOMMES TOUS
MOBILISÉS POUR TIRER LE
MEILLEUR PARTI DE CETTE
SITUATION IMPRÉVUE ET
SAISIR LES OPPORTUNITÉS.

”

L'EXERCICE FINANCIER 2021 A ÉTÉ POUR LE MOINS PARTICULIER. LES MESURES GOUVERNEMENTALES MISES EN PLACE POUR CONTRÔLER LA PANDÉMIE ET LA PROPAGATION DE LA COVID-19 ONT ENTRAÎNÉ DES DÉFIS QUI PERDURENT, AVEC UNE PÉRIODE D'ARRÊTS TEMPORAIRES DE LA PRODUCTION SUIVIE D'UNE FORTE AUGMENTATION DE LA DEMANDE POUR NOS PRODUITS, QUI SE POURSUIT ENCORE AUJOURD'HUI.

Cette forte demande nous a permis d'atteindre des résultats exceptionnels, malgré les turbulences auxquelles nous avons été confrontés. Les revenus ont légèrement diminué, tandis que le BAIIA normalisé¹ a augmenté de 24 % et le bénéfice par action normalisé¹ de 41 %. Les mesures que nous avons mises en œuvre en début de pandémie pour faire face à la crise ne nous ont pas seulement guidés, elles nous ont également permis de préparer et de renforcer BRP pour l'avenir.

¹ Se rapporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS » à la page 29.

UNE ANNÉE À PART

Au cours de l'année, nous avons pour objectif de gérer les impacts de la pandémie de façon proactive, tout en protégeant nos employés comme nos partenaires d'affaires, et en préservant notre flexibilité financière. Nous avons suivi de près l'évolution de la situation et les directives de santé publique et, dans chacun de nos sites, nous avons mis en place des mesures de protection rigoureuses qui ont été rapidement adoptées par l'ensemble de nos employés. Nous avons également réduit nos coûts de base, recentré notre plan d'investissement et amélioré notre accès aux liquidités.

Nous avons aidé notre réseau de concessionnaires à faire face à l'augmentation de la demande des consommateurs afin de favoriser la croissance exceptionnelle des ventes dans toutes nos gammes de produits, et nous avons attiré et soutenu un nombre sans précédent de nouveaux acheteurs. Les circonstances entourant la pandémie ont exercé une pression considérable sur notre personnel, nos fournisseurs et nos concessionnaires, mais nous nous sommes tous mobilisés pour tirer le meilleur parti de cette situation imprévue et saisir les opportunités. Ce sont le travail acharné, le dévouement et l'agilité dont chacun a fait preuve tout au long de cette période qui ont fait la différence.

En ce qui concerne les opérations, nous avons redémarré la production rapidement et sans heurt, suite à la fermeture temporaire de nos sites imposée par les restrictions gouvernementales, et nous suivons de très près la chaîne d'approvisionnement fluctuante, afin de limiter les perturbations et de respecter la planification des livraisons. En parallèle, nous avons continué à investir pour favoriser notre croissance future. Nous avons commencé la construction d'une nouvelle usine de fabrication de véhicules côte à côte au Mexique, ce qui devrait nous permettre d'augmenter notre capacité de 50 % et d'être opérationnels d'ici la fin du troisième trimestre de cette année. Nous avons aussi enrichi toutes nos gammes de produits avec l'introduction de plusieurs modèles, et nous avons investi des sommes importantes en recherche et développement.

La présente crise nous a toutefois forcés à prioriser nos activités, ce qui nous a poussés à arrêter la production des moteurs hors-bord Evinrude et à centrer nos efforts et nos investissements sur nos marques de bateaux. Ce processus étant terminé, nous axons maintenant nos efforts sur les nouvelles technologies et la conception de produits marins novateurs, notamment une nouvelle famille de moteurs avec le projet Ghost et la nouvelle génération de pontons d'entrée de gamme avec le projet M.

Nous avons commencé l'année sur une forte lancée, avec une croissance continue des ventes d'environ 15 %. Les restrictions liées à la COVID et le phénomène des vacances à la maison ont accéléré cette croissance, avec une augmentation de nouveaux acheteurs plus élevée que la normale. De façon plus spécifique, nous remarquons une augmentation de plus de 30 % cette année, comparativement à la barre des 20 % que nous remarquons habituellement, ce qui nous procure une excellente opportunité de convertir ces nouveaux acheteurs en clients à vie. Ces circonstances nous ont permis de croître nos ventes au détail de produits de sports motorisés en Amérique du Nord de 25% par rapport à l'année précédente. Toutes nos gammes de produits ont connu la même dynamique à des degrés différents.

ADAPTER LA M25 À LA NOUVELLE RÉALITÉ

En octobre 2019, nous avons lancé notre plan stratégique quinquennal Mission 2025 (M25), un plan qui a été bien accueilli par toutes nos parties prenantes. Il repose sur quatre piliers : la croissance, l'expérience client, l'expérience employé et l'approche *Lean*. Les priorités stratégiques liées à ces piliers, comme le choix d'axer notre croissance sur Can-Am et sur le Groupe marin, restent en phase avec nos ambitions. Néanmoins, nous adaptons actuellement certaines de nos initiatives clés. Nous mettons davantage l'accent sur la transformation des nouveaux acheteurs en clients à vie et l'amélioration de leur expérience d'achat; sur nos priorités en matière de diversité, d'équité et d'inclusion; et la promotion du mieux-être de nos employés.

La demande exceptionnelle qu'ont connue nos produits depuis le début de la pandémie nous pousse également à revoir nos objectifs financiers. Pour l'instant, cette démarche a été mise en suspens en raison d'un trop grand nombre de variables. Nous ajusterons donc nos objectifs en fonction de notre nouvelle réalité lorsque la situation sera plus stable.

LE FUTUR EST MAINTENANT – L'ÉLECTRIQUE EST ARRIVÉ

Depuis le début de notre histoire, il y a plus de 50 ans maintenant, nous nous réinventons sans cesse, tout en restant le leader de l'industrie. Nous avons commencé avec notre technologie de moteurs à deux temps, puis nous avons progressé vers le quatre temps, pour ensuite introduire le quatre temps suralimenté, suivis des deux et quatre temps turbocompressés. Cette capacité de renouvellement fait partie de nos forces, et j'en suis très fier. Et maintenant, nous entrons dans une nouvelle ère : l'ère des véhicules électriques. Pour nous, il s'agit de l'évolution naturelle de la technologie, une évolution qui doit se faire au fil du temps.

J'ai toujours affirmé que l'introduction de véhicules électriques n'était pas une question de savoir SI, mais de QUAND. Et le QUAND, c'est maintenant. Nous avons récemment annoncé notre intention d'investir 300 millions de dollars au cours des cinq prochaines années pour offrir encore plus d'options aux consommateurs, avec des modèles électriques dans chacune de nos gammes de produits de sports motorisés et de produits marins, d'ici la fin de 2026.

Nous sommes très heureux de nous engager dans le monde des véhicules électriques et de développer de nouvelles façons de transporter les gens par des technologies alternatives. Nous visons à offrir des options électriques dans des segments déterminés qui sont mieux adaptés à l'expérience électrique, et à limiter les compromis sur les performances et l'autonomie. Ces options nous permettront d'attirer de nouveaux clients et de faire croître l'industrie.

De plus, après avoir analysé les différentes options existantes, nous avons décidé de développer notre propre technologie. De cette façon, l'intégration du groupe propulseur dans nos véhicules se fera plus facilement. La conception d'un bloc de propulsion modulaire nous permettra également de rentabiliser nos investissements et de réduire les coûts, ce qui se traduira

“

NOUS ENTRONS DANS UNE NOUVELLE ÈRE : L'ÈRE DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES.

”

par une offre plus compétitive. Aucun autre fabricant de l'industrie ne fait preuve d'un engagement aussi considérable que BRP. Notre technologie modulaire de moteurs électriques Rotax sera développée conjointement par nos équipes de Gunkirchen et de Valcourt, avec la collaboration de nos équipes de Rovaniemi et de Sturtevant. Nous prévoyons que le premier véhicule électrique sera offert dans les deux prochaines années, et que de nouveaux modèles apparaîtront rapidement dans toutes nos gammes de produits.

CONCLUSION

Nous avons fait face à de nombreuses crises au cours de notre histoire, et nous avons toujours réussi à surmonter les obstacles en travaillant ensemble. L'exercice 2021 a été une année atypique, et chacun a su relever le défi pour nous permettre d'obtenir des résultats exceptionnels. Je tiens à exprimer ma sincère gratitude à tous nos employés, concessionnaires et fournisseurs pour l'agilité, le dévouement et la résilience dont ils ont fait preuve tout au long de l'année. Je souhaite également exprimer ma reconnaissance envers les membres de notre conseil d'administration pour leur soutien et leurs conseils, ainsi qu'à nos actionnaires pour l'engagement qu'ils ont démontré envers BRP.

En combinant un début d'exercice financier très dynamique, des ventes qui connaissent une forte demande continue dans toutes les gammes de produits et à un ensemble d'investissements clés, nous sommes bien positionnés pour continuer à générer de solides résultats.

Nous gardons confiance en l'avenir et demeurons plus fort que jamais car *Ensemble, nous avançons*.



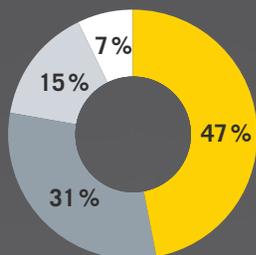
JOSÉ BOISJOLI

Président et chef de la direction

FAITS SAILLANTS FINANCIERS ANNÉE FINANCIÈRE 2021

BASE DU REVENU PAR CATÉGORIE

Au 31/01/21



PRODUITS TOUTES SAISONS

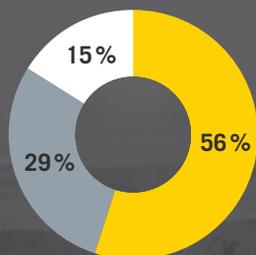
PRODUITS SAISONNIERS

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

GROUPE MARIN

BASE DU REVENU PAR RÉGION

Au 31/01/21



ÉTATS-UNIS

INTERNATIONAL

CANADA

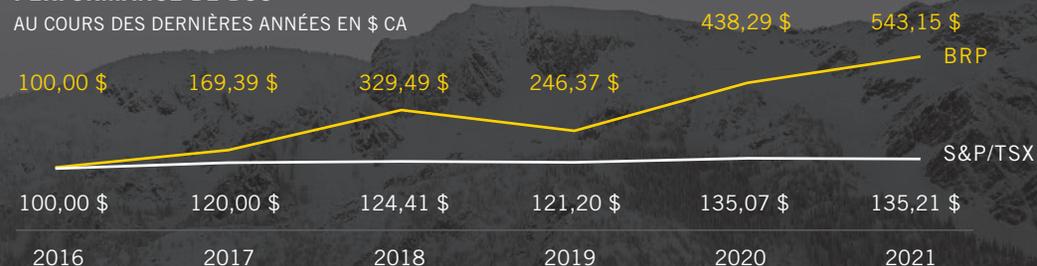
PRIX DE L'ACTION

PRIX DE CLÔTURE MENSUEL DOO EN \$ CA



PERFORMANCE DE DOO

AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES EN \$ CA



REVENUS TOTAUX

Millions \$ CA / Au 31/01/21

TCAC* 9%

17	4 172
18 ²	4 453
19	5 244
20	6 053
21	5 953

REVENU NET

Millions \$ CA / Au 31/01/21

TCAC* 9%

17	257,1
18 ²	239,1
19	227,3
20	370,6
21	362,9

BAlIA NORMALISÉ¹

Millions \$ CA / Au 31/01/21

TCAC* 19%

17	502,7
18 ²	536,2
19	655,9
20	804,4
21	999,0

BÉNÉFICE NORMALISÉ PAR ACTION – DILUÉ¹

\$ CA / Au 31/01/21

TCAC* 29%

17	1,96
18 ²	2,27
19	3,10
20	3,83
21	5,39

BÉNÉFICE PAR ACTION – DILUÉ

\$ CA / Au 31/01/21

TCAC* 16%

17	2,27
18 ²	2,21
19	2,28
20	3,96
21	4,10

¹ Se reporter à la rubrique « Mesures non définies par les IFRS » à la page 29.

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

* Taux de croissance annuel composé depuis le 31 janvier 2017.

CRÉATEURS D'AVENTURES

Nous sommes un chef de file mondial dans le domaine des véhicules de sports motorisés, des systèmes de propulsion et des bateaux; notre succès repose sur plus de 75 ans d'ingéniosité et sur une attention particulière portée à notre clientèle.

UNE ENTREPRISE INDÉPENDANTE DEPUIS 2003

8 MARQUES EMBLÉMATIQUES

ski-doo

LYNX

SEA-DOO

can-am

ROTAX

ALUMAcraft

Manitou

QUINTREX

APERÇU DE L'ENTREPRISE

(En date du 31 janvier 2021)

6,0
MILLIARDS \$ DE
REVENUS ANNUELS



TSX : **000**
NASDAQ : **0000**

PLUS DE

14 500 EMPLOYÉS DÉTERMINÉS,
INGÉNIEURS ET DÉBROUILLARDS À
TRAVERS LE MONDE

+130 PAYS OÙ NOS PRODUITS
SONT DISPONIBLES



**NOS
GAMMES DE
PRODUITS**

A man and a woman are smiling and looking at each other. They are wearing leather jackets and holding helmets. In the background, a motorcycle is visible. The scene is set in front of a large, curved structure, possibly a roller coaster.

**SPORTS MOTORISÉS
PRODUITS TOUTES
SAISONS**



can-am





NOS PRODUITS TOUTES SAISONS SONT POPULAIRES CHEZ LES PASSIONNÉS DE LIBERTÉ QUI VALORISENT LA COMMUNAUTÉ. QUE CE SOIT POUR LE TRAVAIL OU LES LOISIRS, LES VÉHICULES SUR ROUTE ET HORS ROUTE ATTIRENT UN GRAND NOMBRE DE PERSONNES, PARTOUT DANS LE MONDE, EN LEUR PERMETTANT DE DOMPTER DE NOUVEAUX TERRAINS ET DE RELEVER DE NOUVEAUX DÉFIS.

INDICATEURS DE MARCHÉ

2 824,2 MILLIONS
\$ CA

DE VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2021

+ 1,2 %

DE VENTES MONDIALES VS AF20



SUR ROUTE



can-am

Dès son introduction en 2007, le Can-Am Spyder a révolutionné la catégorie des véhicules sur route et, depuis, Can-Am continue de déployer des efforts pour que la route soit accessible à toutes et à tous. Nos véhicules à trois roues changent le visage du sport de plusieurs façons, défiant les conventions et prouvant que, parfois, la route la plus excitante à suivre est en contre-sens des autres.

- > **ATTEINDRE UNE CROISSANCE RECORD** Can-Am sur route connaît une croissance record sur le plan des ventes et des parts de marché, avec une augmentation de plus de 20 % des ventes au détail cette saison (alors que les ventes de l'industrie de la moto ont diminué). Nous avons terminé la saison avec la plus grande part du marché de l'industrie des véhicules à trois roues.
- > **ATTIRER DE NOUVEAUX ADEPTES** Au cours de l'AF21, 54 % des nouveaux propriétaires d'un Can-Am Ryker s'initient au sport et plus de 70 % ont moins de 55 ans. Nous avons réussi à accomplir ce que les fabricants de motos tentent de faire depuis des années : attirer de nouveaux clients et intéresser des consommateurs plus jeunes.
- > **CHANGER LE VISAGE DE LA ROUTE** Les propriétaires d'un Can-Am Ryker sont d'origines ethniques et raciales variées. Avec près de 50 % de conducteurs qui s'identifient comme non blancs, notre marque attire une population plus diversifiée que ce que l'on remarque généralement dans l'industrie de la moto.
- > **CRÉER UNE COMMUNAUTÉ DE FEMMES PAS COMME LES AUTRES** Mené par une communauté Facebook passionnée et engagée, notre programme « La route au féminin » aide les femmes à surmonter les obstacles liés à la conduite au moyen de l'inclusion et de l'éducation. Le résultat? Parmi les propriétaires d'un véhicule Can-Am Ryker, 36 % sont des femmes pour l'AF20 (comparativement à 19 % dans l'industrie de la moto).
- > **FACILITER LA FORMATION DES CONDUCTEURS** BRP travaille en collaboration avec plus de 150 écoles de conduite en Amérique du Nord dans le cadre de son Cours de conduite Can-Am. Parmi les 28 000 participants qui ont terminé leur cours de conduite, 80 % n'avaient jamais eu de permis, et le programme affiche un taux de conversion vers un nouveau véhicule de plus de 30 %.



HORS ROUTE



can-am

Can-Am, la marque de véhicules hors route qui connaît la croissance la plus rapide au monde, offre une vaste gamme de véhicules qui permettent aux conducteurs de vivre le plein air dans toute sa grandeur. Les agriculteurs, les chasseurs, les adeptes de sentiers, les passionnés de boue, les amateurs d'ascensions rocheuses et les adeptes de course hors route se sentent vivants sur leur véhicule hors route Can-Am, et ils sont prêts à partager leur plaisir avec le monde entier.

- > **TOUJOURS PLUS FORT** Au cours de l'exercice financier 2021, Can-Am hors route a conservé son dynamisme en améliorant la familiarité, la confiance et l'appréciation envers la marque chez les amateurs de véhicules hors route, ce qui a généré une augmentation des ventes de 29 % à l'échelle mondiale. Dans l'ensemble, tout au long de la pandémie, le secteur a connu une croissance continue, avec une augmentation significative des premiers acheteurs.
- > **NOS PASSIONNÉS S'EXPRIMENT** Soutenu par un contenu de style éditorial sur plusieurs canaux, y compris des médias sociaux et des médias axés sur le style de vie, *Off-Road Livin'* présente les histoires vécues de certains de nos clients et le rôle essentiel de Can-Am hors route dans leur vie.
- > **NOS INFLUENCEURS DIFFUSENT LA BONNE NOUVELLE AVEC FORCE** Nos ambassadeurs sont de véritables « mégaphones » pour la marque Can-Am hors route. Ils sont responsables de près d'un demi-milliard d'impressions, de plus de 15 millions d'engagements sociaux et de près de 5 000 éléments de contenu. Au cours de l'exercice 2021, nous avons recruté les légendes des sports motorisés Travis Pastrana et Brian Deegan, ainsi que le célèbre chasseur Steve Rinella, l'organisation MeatEater et plusieurs agriculteurs et éleveurs régionaux réputés.
- > **DES VICTOIRES QUI EN DISENT LONG** Can-Am a remporté une quatrième victoire consécutive au Rallye Dakar – une première mondiale – et a remporté la première, la deuxième et la troisième place à l'occasion de la course *Ultra4 King of the Hammers*. Ce sont autant de preuves de la durabilité, de la fiabilité et de la haute performance des véhicules Can-Am hors route.
- > **DES INNOVATIONS VISANT À AMÉLIORER LES PERFORMANCES DE GROUPES DE CONDUCTEURS SPÉCIFIQUES** Pour les amateurs de véhicules côte à côte, la nouvelle technologie de suspension Smart-Shox s'adapte automatiquement à tout type de terrain en une fraction de seconde, pour un confort et une maniabilité incomparables. Pour les passionnés de VTT dans la boue, la technologie Visco-4Lok offre la meilleure traction dans les conditions les plus difficiles et s'est méritée de nombreux éloges après seulement une courte période sur le marché.



**SPORTS MOTORISÉS
PRODUITS
SAISONNIERS**



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



NOS MARQUES DE SPORTS MOTORISÉS SAISONNIERS OUVRENT LA VOIE, SUR LA NEIGE ET SUR L'EAU DEPUIS PLUS D'UN DEMI-SIÈCLE, TOUJOURS EN TÊTE DE FILE DE LEUR INDUSTRIE. LEURS NOMS ÉVOQUENT NON SEULEMENT LA QUALITÉ ET L'INNOVATION, MAIS AUSSI UN STYLE DE VIE REMPLI D'AVENTURES.

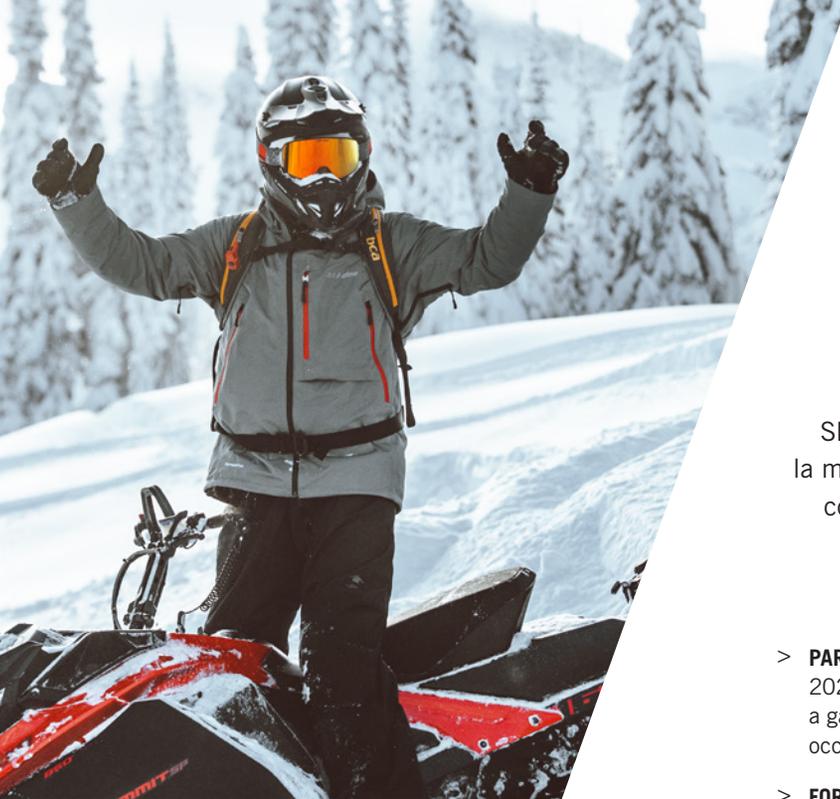
INDICATEURS DE MARCHÉ

1 825,0 MILLIONS
\$ CA

DE VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2021

- 4,0 %

DE VENTES MONDIALES VS AF20



ski-doo

Ski-Doo a été la première motoneige à usage récréatif au monde, et la marque est toujours N° 1 mondial sur le plan des ventes. L'innovation constante, qui répond et dépasse les attentes des clients, ne cesse d'améliorer leur expérience de conduite, et les font acclamer :

CHEZ NOUS, C'EST SKI-DOO.

- > **PARTS DE MARCHÉ RECORDS** Dans l'ensemble, les ventes de la saison d'hiver 2020-2021 ont diminué dans l'industrie de la motoneige, mais de son côté, Ski-Doo a gagné des parts de marché pour finir la saison avec des résultats records. Ski-Doo occupe la plus grande part du marché dans tous les segments en Amérique du Nord.
- > **FORTE RECONNAISSANCE DE LA MARQUE** Le slogan *Chez nous, c'est Ski-Doo* continue de résonner auprès des consommateurs. La campagne génère une forte reconnaissance et renforce le lien avec la marque, deux indicateurs qui dépassent les objectifs de BRP. Avec la pandémie, la marque a recentré son message pour mettre en valeur des moments mémorables en Ski-Doo, comme les randonnées au bord du lac, le ski en motoneige et les premières randonnées en famille, pour présenter aux gens tout ce qu'il y a à découvrir.
- > **LE NOUVEAU MOTEUR TURBO À DEUX TEMPS EST UN SUCCÈS** La première année s'est avérée remarquable pour ce moteur novateur et fiable. Le tout premier moteur à deux temps turbocompressé fabriqué en usine procure une puissance constante de 165 chevaux, du niveau de la mer jusqu'à une altitude de 8 000 pieds. L'introduction « tardive » a su stimuler les ventes et favoriser l'engagement des consommateurs de façon significative sur les réseaux sociaux.
- > **L'APPLICATION DE NAVIGATION DÉPASSE TOUTES NOS ATTENTES** BRP GO! améliore l'expérience de conduite grâce à la navigation étape par étape relayée directement sur le tableau de bord de votre Ski-Doo. L'application peut aussi être utilisée de manière autonome en plaçant le téléphone du motoneigiste sur la rallonge de boîte à gants conçue pour fixer un appareil GPS. Avant même la fin avril 2021, BRP GO! a été téléchargée plus de 40 000 fois, ce qui dépasse de 1 200 % l'objectif que nous nous étions fixé!



LYNX®

En 2020, Lynx a fêté 15 années de succès en tant que marque de motoneiges la plus vendue en Europe. Avec plus de 50 ans d'histoire et un record impressionnant de victoires sur les circuits de course, la marque Lynx est l'emblème du sport de la motoneige pour tous les passionnés de neige en Scandinavie et en Russie.



- > **TOUJOURS N° 1** Lynx reste encore et toujours le leader du marché européen, et la part de marché combinée de Lynx et Ski-Doo en Scandinavie a connu une augmentation de 5 % durant l'AF21 par rapport à l'année dernière.
- > **DES PLACES SUR LE PODIUM À TRAVERS LA SCANDINAVIE** Le coureur Lynx Joonas Keskiaho a remporté le championnat finlandais de snowcross en catégorie Pro cette saison, et le vainqueur de l'année dernière, le pilote Lynx Mikko Osmo, a terminé deuxième. En Suède, les coureurs Lynx Magnus Reiten et Axel Johansson ont terminé respectivement deuxième et troisième au championnat suédois de snowcross Open Class.
- > **UNE MOTONEIGE ROBUSTE POUR L'AVENTURE EXTRÊME** Le nouveau Xterrain Brutal est le modèle le plus robuste de l'histoire de Lynx. Sa longue chenille large et modelée et son moteur Rotax 850 E-TEC de 165 chevaux sont spécialement conçus pour se distinguer dans les conditions les plus extrêmes. Avec une puissance brute et une maniabilité exceptionnelle combinées à des caractéristiques de conduite sport, nous nous attendons à ce que le Xterrain Brutal possède tous les avantages pour être la machine idéale dans toutes les aventures.
- > **UNE GAMME UTILITAIRE RENOUVELÉE** Lynx est fière d'un solide héritage de motoneiges utilitaires particulièrement appréciées. La toute nouvelle famille Ranger construite sur la plateforme RADIEN-X, répond à tous les besoins utilitaires, autant pour les petits travaux que pour les travaux lourds, que ce soit le modèle 59 (chenille large), le 69 Ranger (chenille extra large) ou le 69 Ranger Alpine spécialement conçu pour le gros travail dans les stations de ski.
- > **UN NOUVEAU MOTEUR POUR UNE OFFRE UNIQUE DE MODÈLES À CHENILLE LARGE** Le moteur Rotax 600 EFI procure 85 chevaux au Lynx 59 Ranger et au Lynx Xterrain Brutal. Leur large chenille et leur conduite sportive constituent un mélange unique et polyvalent pour ceux qui doivent combiner travail et plaisir

SEA-DOO®

La toute première motomarine au monde est également la marque de motomarines la plus vendue sur la planète. En cette période où les gens cherchent des façons de s'amuser en respectant la distanciation physique, Sea-Doo continue d'être le choix n° 1.

- > **N° 1 EN AMÉRIQUE DU NORD** Chef de file mondial, Sea-Doo est maintenant pour la première fois depuis 2004 la marque n° 1 dans tous les segments au Canada et aux États-Unis pour l'AF21, avec une part de marché totale de 57 %.
- > **CROISSANCE SUR TOUS LES MARCHÉS** Tous les marchés où nous vendons des motomarines ont progressé pendant l'AF21, en dépit du contexte difficile et des limitations de disponibilité des produits. À l'échelle mondiale, les ventes ont connu une croissance de 9 %, avec une augmentation de 1 % de la part de marché. Nous avons connu une croissance exceptionnelle en Amérique latine comme en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique, avec une augmentation du volume de ventes et 25 % et 17 % respectivement.
- > **LES VACANCES À LA MAISON ET LE SEGMENT PLAISANCE STIMULENT LA CROISSANCE** Comme pour d'autres produits, la popularité des vacances à la maison a incité de nouveaux clients à découvrir les joies de la vie Sea-Doo : 52 % des acheteurs récents n'avaient jamais possédé de motomarine, et 26 % font leurs premiers pas dans la catégorie des sports motorisés. Grâce à la nouvelle plateforme GTI, les modèles du segment Plaisance ont été le principal moteur de croissance cette année, suivis de près par le segment Touring qui connaît une croissance continue. Par ailleurs, Sea-Doo continue de s'imposer comme marque orientée sur le style de vie, grâce à la campagne *Vivre la vie Sea-Doo*.
- > **UN NOUVEAU MODÈLE DU SEGMENT PLAISANCE PREND LA PREMIÈRE PLACE** Grâce à sa plateforme entièrement repensée, le nouveau Sea-Doo GTI 2020 est rapidement devenu le choix n° 1 dans le segment Plaisance. Avec un système audio intégré, un design de coque novateur, un espace de rangement inégalé dans sa catégorie et une foule d'accessoires LinQ, la plateforme primée a su captiver l'imagination des consommateurs.





**PAV LIÉS AUX
VÉHICULES RÉCRÉATIFS
ET MOTEURS POUR OEM**

LES PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS (PAV)
NOVATEURS ET LES MOTEURS ROTAX DE NOS
VÉHICULES NOUS PERMETTENT D'OFFRIR À NOS
CLIENTS UNE EXPÉRIENCE DE SPORTS MOTORISÉS
COMPLÈTE. DE PLUS, NOUS ÉTENDONS LA PORTÉE
DE NOTRE MARQUE AU-DELÀ DE NOS PROPRES
VÉHICULES. LES POSSIBILITÉS SONT INFINIES!

INDICATEURS DE MARCHÉ

882,8 MILLIONS
\$ CA

DE VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2021

+ 10,4 %

DE VENTES MONDIALES VS AF20



PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS

Les pièces, accessoires et vêtements de BRP améliorent l'expérience client. Ils rendent l'expérience plus confortable, avec des vêtements extérieurs hautement techniques, des pare-brises et des toits pour se protéger. Sans compter nos accessoires LinQ à la fine pointe de l'industrie et faciles à installer, comme les glacières, les porte-bagages et les supports à outils et à équipement, qui multiplient les fonctionnalités du véhicule.

- > **UN SEGMENT EN PLEINE CROISSANCE MONDIALEMENT** Avec une croissance continue de son portefeuille de produits, le secteur d'activité des PAV représente maintenant plus de 800 millions de dollars canadiens. Au cours de l'année fiscale 2021, l'écosystème LinQ a contribué à une augmentation constante des revenus de ventes, dans toutes les gammes de produits.
- > **NOS ACCESSOIRES SONT PLUS PRÉSENTS QUE JAMAIS** Nos ambassadeurs de marque ont fait la promotion des accessoires du Can-Am Maverick X3. Le pilote de rallye Ken Block a fait connaître les chenilles Apache Backcountry pour l'hiver et, de son côté, le coureur professionnel de sports motorisés Travis Pastrana a présenté le nouveau toit audio.
- > **CAPACITÉ DE TRANSPORT SUPÉRIEURE POUR SKI-DOO** Le traîneau LinQ est léger et facile à remorquer derrière un Ski-Doo, ce qui permet d'emporter tout ce qu'il faut pour partir à l'aventure. Il procure une capacité supplémentaire de 484 litres sous son couvercle résistant aux intempéries, et il est équipé d'ancrages LinQ sur le dessus pour transporter encore plus de matériel, de carburant ou d'accessoires.
- > **LES VÉHICULES CÔTE À CÔTE DE CAN-AM SONT MAINTENANT PERSONNALISABLES SELON L'ACTIVITÉ** Des ensembles d'accessoires thématiques sélectionnés par nos experts ont été lancés pour les modèles Can-Am Defender. Ces ensembles sont conçus en fonction de certaines activités comme la chasse, le déneigement, le travail extérieur et le plaisir, et ils offrent trois niveaux d'options.



MOTEURS POUR OEM **ROTAX**

Au cours du dernier siècle, depuis le tout premier moyeu à roue libre pour bicyclettes jusqu'aux moteurs de pointe pour avions légers, en passant par les groupes motopropulseurs novateurs des véhicules de sports motorisés de BRP, Rotax a réinventé la mobilité. Rotax fait partie des portefeuilles de produits et de marques de BRP depuis 50 ans, et fait battre le cœur de nos passionnés sur terre comme dans l'eau et dans le ciel.

- > **CÉLÉBRER UN SIÈCLE AVEC PANACHE** Pour souligner le 100^e anniversaire de Rotax, nous avons lancé en exclusivité pour 2020 une édition limitée des moteurs d'avion à succès 912iS et 915iS, avec un design commémoratif spécial et un contrat d'entretien exceptionnel. Les moteurs sont offerts avec un bon d'achat applicable sur la collection de produits dérivés du centenaire de Rotax disponibles dans la boutique en ligne Rotax Fanshop. De plus, le célèbre fabricant italien de machines à expresso, Rocket, a fabriqué une machine exclusive à BRP, en utilisant un compartiment moteur. La machine à café présente le design caractéristique des moteurs commémoratifs en édition limitée tout en permettant de déguster un café italien parfait.
- > **ROTAX MAX DOME ÉLARGIT SON OFFRE** Avec l'ouverture du premier Rotax MAX Dome en juillet 2019, BRP a fait une première incursion dans le monde de l'expérience directe avec le client. Depuis lors, nous avons continué d'ajouter de nouveaux éléments virtuels à notre circuit et à notre tunnel. Pour terminer leur journée d'émotions fortes, les clients peuvent maintenant visiter notre tout nouveau MAX Lounge afin d'y vivre une expérience culinaire généreuse, représentant un véritable festin pour tous les sens.
- > **LE PROJET E20 ET SES E-KARTS PASSIONNENT LES PILOTES** Lancé l'année dernière, le moteur électrique développé par Rotax a fait ses débuts sur les circuits de course cette année. En dépit d'une saison écourtée par la pandémie, on l'attendait avec impatience sur les circuits de course, et les pilotes ont été impressionnés par sa puissance nettement améliorée, son poids réduit et sa plus grande efficacité. La prochaine saison de course approche à grands pas et promet d'être encore une fois spectaculaire!



**GROUPE
MARIN**

ALUMA *Craft* *Manitou* **QUINTREX**

ALUMA *Craft*

Manitou

M

LE GROUPE MARIN DE BRP A ÉTÉ CRÉÉ EN 2018
ET, DÉJÀ, NOUS AVONS COMMENCÉ À TRANSFORMER
L'INDUSTRIE. LA MÉTHODE DE PRODUCTION *LEAN*, LES
APPROCHES UNIQUES EN MATIÈRE D'INNOVATION ET DE
DESIGN ET L'ATTENTION TOUTE PARTICULIÈRE QUE
NOUS PORTONS À L'EXPÉRIENCE CLIENT SONT AUTANT
DE FACTEURS QUI ONT EU UN IMPACT POSITIF
NOTABLE SUR L'ENSEMBLE DE NOTRE OFFRE.

INDICATEURS DE MARCHÉ

420,9 MILLIONS
\$ CA

DE VENTES MONDIALES POUR L'ANNÉE
TERMINÉE LE 31 JANVIER 2021

— 24,8 %

DE VENTES MONDIALES VS AF20





ALUMACraft

Alumacraft a célébré son 75e anniversaire juste avant la fin de l'année fiscale et le début de la nouvelle année. Depuis toujours, la marque Alumacraft symbolise la création de souvenirs et le plaisir de partager l'amour de la pêche et du plein air en famille et entre amis. Et pour incarner cette façon de faire, quoi de mieux que l'introduction d'une nouvelle gamme de produits?

- > **UNE INDUSTRIE EN CROISSANCE** Sur une période de 12 mois (de septembre 2019 à septembre 2020), l'industrie des bateaux de pêche en aluminium (de 16 à 25 pieds) a connu une croissance de 6,6 % aux États-Unis. Au fil des années, la part de marché d'Alumacraft s'est toujours maintenue.
- > **DES PARTENARIATS STRATÉGIQUES POUR MIEUX SERVIR LE MARCHÉ** Pour mieux répondre aux besoins des consommateurs et des concessionnaires dans tous les segments, nous offrons désormais un large éventail d'options de moteurs hors-bord, grâce à des partenariats forts avec Mercury, Yamaha, Suzuki et Honda.
- > **UN BATEAU HYBRIDE POUR LA PÊCHE ET LE SKI POUR SÉDUIRE UN PUBLIC PLUS LARGE** Présentés au mois de juillet 2020, les bateaux hybrides pour la pêche et le ski nautique Competitor 175 et 185 FSX ont été spécialement conçus pour séduire les familles qui veulent multiplier les expériences sur l'eau. Avec deux sièges d'appoint à dossier haut, un grand vivier à double accès et un mât de ski nautique intégré à la plateforme de lancer, les modèles Competitor offrent un degré incomparable de polyvalence et de fonctionnalité. Les consommateurs qui hésitent entre un bateau pour la pêche et un bateau pour les loisirs pourront désormais trouver tout ce dont ils ont besoin dans un même produit, et nous nous attendons à ce que l'apparition de ces nouvelles options affecte positivement les ventes de l'année qui s'en vient.



Manitou

Manitou révolutionne le monde des pontons depuis 35 ans avec des produits performants et de haute technologie, qui ne se comparent à aucun autre sur l'eau. Cette année, nous avons mis l'accent sur les attentes de nos clients dans le but de stimuler les ventes pour les saisons à venir.

- > **VENTES EN HAUSSE DE 15 %** Les ventes de Manitou ont connu une croissance considérable au cours de la saison 2020, et l'entreprise a tiré parti du dynamisme que connaît l'industrie nautique. Sur une période de 12 mois, de septembre 2019 à septembre 2020, l'industrie des pontons a connu une croissance d'environ 14,9 % aux États-Unis, et la part de marché de Manitou est restée stable. Pour la même période, les ventes de Manitou ont augmenté de plus de 15 % grâce à une gamme bien équilibrée de bateaux accompagnée d'une offre de moteurs hors-bord récemment élargie suite à de nouveaux partenariats stratégiques avec les marques Mercury, Yamaha, Honda et Suzuki.
- > **PROCESSUS DE COMMANDE SIMPLIFIÉE** À l'été 2020, Manitou a introduit un nouveau processus permettant de simplifier la commande et la configuration des bateaux dans le but d'améliorer l'expérience d'achat de ses clients. En s'inspirant du modèle créé par des fabricants automobiles reconnus, Manitou a regroupé les options les plus recherchées en plusieurs ensembles spécifiques à chaque modèle pour permettre aux clients de choisir rapidement et facilement les caractéristiques qui leur conviennent.
- > **UNE CURE DE RAJEUNISSEMENT POUR NOTRE MODÈLE D'ENTRÉE DE GAMME**
En juillet 2020, le modèle le plus accessible de Manitou, l'Aurora LE, a été entièrement repensé pour mieux répondre aux besoins des clients qui décident de s'initier au monde de la navigation. Le modèle Aurora LE offre maintenant un choix de sièges, de finis et des caractéristiques haut de gamme, comme l'écran numérique Garmin de 7 pouces normalement proposé sur les modèles plus luxueux, à un prix tout à fait abordable. Cette valeur exceptionnelle aura certainement un effet positif sur les ventes de l'année prochaine.



QUINTREX

La marque n° 1 de bateaux en aluminium en Australie, Quintrex a également célébré ses 75 ans en 2020. Les marques cousines de Quintrex – Stacer, Savage et Yellowfin Plate – sont tout aussi emblématiques. Grâce à la mise en œuvre du Système de production de BRP (BRPMS), notre usine en Australie a optimisé ses processus, une amélioration qui permet de fabriquer des produits de meilleure qualité et d'étendre certaines caractéristiques uniques à l'ensemble de la gamme.

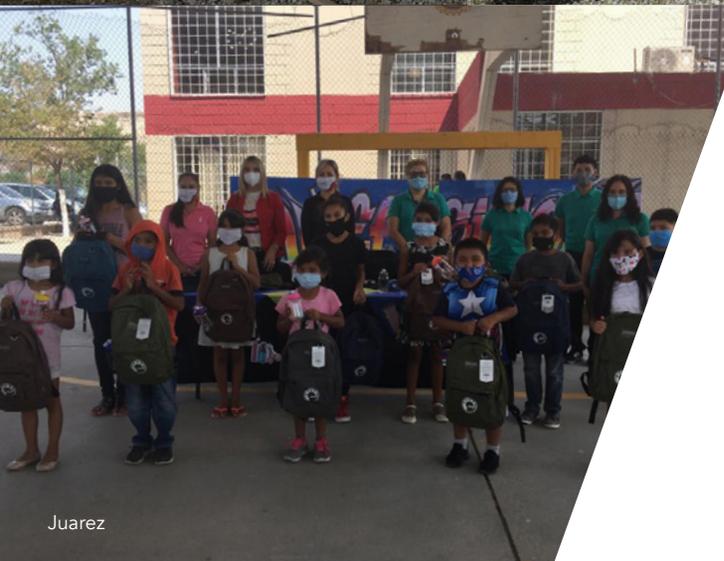
- > **VENTES EN HAUSSE DE 17 %** Grâce au phénomène des vacances à la maison, l'Australie a connu un engouement remarquable pour la navigation de plaisance en 2020. Le nombre d'acheteurs d'un premier bateau a presque doublé par rapport aux années précédentes, et ces nouveaux plaisanciers attirés par les bateaux de qualité supérieure visent avant tout le plaisir en famille. C'est ce qui explique l'augmentation de 17 % des ventes de Quintrex et de nos autres marques australiennes d'une année à l'autre. Le carnet de commandes de toutes les marques est complet depuis décembre.
- > **PERSONNALISATION FACILITÉE** Le programme de précommande sur 12 mois, lancé au cours de l'exercice 2021, a permis une meilleure planification de la production et a amélioré l'expérience des clients en facilitant la personnalisation et en la rendant plus flexible.
- > **EXTENSION DE LA COQUE ÉVASÉE À LA MARQUE STACER** On a procédé au lancement d'une nouvelle gamme de bateaux Stacer, dotés de la célèbre proue évasée des bateaux Quintrex, pour offrir aux plaisanciers une conduite plus douce, au sec, et une stabilité supérieure à l'arrêt. Le processus unique de formage par étirage ingénieusement utilisé sur les bateaux Quintrex permet de mieux fendre l'eau et les vagues, tout en repoussant les éclaboussures pour protéger les occupants du bateau.



Estrie



Gunskirchen



Juarez



RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

BRP considère que la protection de l'environnement et la promotion du bien-être économique et social sont fondamentales à son succès. Partout dans le monde, toutes les unités d'affaires de BRP intègrent la responsabilité sociale de l'entreprise à leur stratégie d'affaires, et nous nous efforçons continuellement d'améliorer la performance environnementale et l'acceptabilité sociale de nos activités et de nos produits, tout en maintenant leur compétitivité.

Notre programme de responsabilité sociale d'entreprise repose sur six piliers : la gouvernance, l'environnement, les employés, la responsabilité de produit, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et le rôle dans la communauté. Avec les événements extraordinaires de 2020, notre rôle de citoyen corporatif a naturellement porté principalement sur le mieux-être de nos employés et sur celui de nos communautés.

- > **UNE GOUVERNANCE ET UN LEADERSHIP FORTS POUR LA PANDÉMIE** La fermeture des sites de fabrication a été soudaine et a duré plusieurs mois dans le monde entier, mais elle ne nous a pas pris au dépourvu. Notre structure de santé, de sûreté et de sécurité (SSS) comprend un plan d'intervention d'urgence, avec une gouvernance définie tant à l'échelle mondiale que locale et, partout dans le monde, nos équipes de gestion étaient prêtes à affronter cette situation sans précédent. Nous avons investi du temps et des efforts pour offrir un lieu de travail sûr, nous avons transmis des outils et des directives claires à nos sites et bureaux, et nous avons suivi l'évolution de la situation à l'échelle locale, afin de communiquer chaque nouvel événement et son impact sur l'entreprise et nos 14 500 employés. Nous avons également partagé notre expérience pour aider d'autres fabricants à rouvrir leurs installations et leur permettre de s'ajuster à cette nouvelle réalité dans leur communauté.

NOTRE PROGRAMME RSE EST CONSTRUIT SUR SIX PILIERS

GOUVERNANCE

ENVIRONNEMENT

EMPLOYÉS

RESPONSABILITÉ DE PRODUIT

GESTION DE LA CHAÎNE
D'APPROVISIONNEMENT

RÔLE DANS LA COMMUNAUTÉ

- > **UN SOUTIEN CONTINU POUR NOS COMMUNAUTÉS EN CETTE PÉRIODE DIFFICILE** Partout dans le monde, les employés de chacun de nos sites se sont mobilisés pour soutenir leurs communautés respectives à l'aide d'initiatives financées par l'entreprise. Au cours de l'année, BRP a distribué des fournitures aux prestataires de soins de santé, des trousseaux de secours aux familles et de l'équipement aux organisations, en plus de soutenir les fondations d'hôpitaux et les banques alimentaires dans les régions, pour un total de 1,506 millions de dollars canadiens.
- > **BRP, UNE ENTREPRISE OÙ IL FAIT BON TRAVAILLER** Nos sites de production ont une fois de plus été reconnus à l'échelle nationale pour leurs efforts en matière de responsabilité sociale. Le CEMEFI (centre mexicain de philanthropie) a décerné le prix d'entreprise socialement responsable à toutes nos installations au Mexique une fois de plus cette année. En Autriche, notre site Rotax a été désigné comme la grande entreprise la plus saine du pays par l'ÖNBGF (le réseau pour la santé au travail). Le site a également reçu le prix « Felix Familia » de la région administrative, pour souligner sa culture d'entreprise favorable aux familles et aux employés. De plus, dans un sondage interne réalisé l'automne dernier, 92 % de nos employés ont confirmé avoir l'intention de continuer à travailler chez BRP pour au moins 12 mois.
- > **CONTRIBUTIONS IMPORTANTES AUX ORGANISMES DE BIENFAISANCE DE LA COMMUNAUTÉ** Le programme Can-Am pour la cause a motivé les concessionnaires BRP du Texas et du Canada à établir ou à renforcer des liens avec des organismes sans but lucratif de leur région. En partenariat avec notre réseau de concessionnaires, nous avons fait don de vingt véhicules à des organismes de bienfaisance méritoires qui partagent les valeurs de BRP et qui ont besoin d'un véhicule utilitaire tout-terrain comme le Can-Am Defender.



SECTION FINANCIÈRE

TABLEAU DE RAPPROCHEMENT ANNÉE FISCALE 2021

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

(en millions de dollars canadiens)	Exercices terminés les				
	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2019	31 janvier 2018	31 janvier 2017
Bénéfice net	362,9 \$	370,6 \$	227,3 \$	239,1 \$	257,0 \$
Éléments normalisés				Données retraitées ¹⁰	
(Gain) perte de change sur la dette à long terme et les obligations locatives	(121,8)	10,4	69,8	(53,3)	(82,0)
Coûts de transaction et autres charges connexes ²	1,5	2,9	2,7	--	--
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ³	7,5	1,7	1,3	2,9	(1,1)
Charge de dépréciation ⁴	177,1	--	--	--	--
(Gain) perte découlant d'un litige ⁵	(4,0)	(40,0)	1,3	5,9	70,7
Coûts de transaction sur la dette à long terme	12,7	--	8,9	2,1	--
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord ⁶	96,1	--	--	--	--
Répercussion de la pandémie de Covid-19 ⁷	10,6	--	--	--	--
Gain sur disposition d'immobilisations	(12,7)	--	--	--	--
Gain lié au programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités	(12,2)	--	--	--	--
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises	4,4	3,6	1,2	--	--
Autres éléments	0,6	0,9	(0,1)	1,5	(3,6)
Ajustement au titre de l'impôt	(45,7)	8,3	(3,8)	47,3	(19,0)
Bénéfice net normalisé¹	477,0	358,4	308,6	245,5	222,0
Charge d'impôt normalisée ¹	167,1	126,8	105,4	90,2	89,1
Frais financiers ajustés ^{1,8}	107,3	90,9	68,0	53,5	60,0
Produits financiers ajustés ^{1,8}	(7,6)	(2,2)	(2,2)	(2,2)	(1,5)
Dotation à l'amortissement ajustée ^{1,9}	255,2	230,5	176,1	149,2	133,1
BAIIA normalisé¹	999,0 \$	804,4 \$	655,9 \$	536,2 \$	502,7 \$

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

² Coûts liés aux regroupements d'entreprises.

³ La Société procède, de temps à autre, à des activités de restructuration et de réorganisation afin d'améliorer sa flexibilité et son efficacité. Les coûts liés à ces activités sont principalement composés de coûts au titre des indemnités de départ et de salaires au titre du maintien en poste du personnel.

⁴ Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021, la société a enregistré une charge de perte de valeur de 177,1 millions de dollars liée au secteur Groupe marin.

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

⁶ Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2021, la Société a engagé des coûts liés à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord qui comprennent notamment des incitatifs liés aux ventes au détail, des coûts de restructuration ainsi que d'autres coûts de sortie.

⁷ Coûts marginaux liés à la pandémie de COVID-19 qui comprennent notamment le coût de la main-d'œuvre lié aux mises à pied temporaires.

⁸ Ajustés en fonction des coûts de transaction sur la dette à long terme et des gains et des pertes comptabilisés en résultat net relativement à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

⁹ Ajustée en fonction de l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises au moyen de regroupements d'entreprises.

¹⁰ Données retraitées afin de refléter l'adoption d'IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients, et d'IFRS 9, Instruments financiers, comme l'explique la note 31 des états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2019.

INFORMATIONS AUX INVESTISSEURS

Informations sur le marché boursier

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

Couverture des analystes¹

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

Calendrier provisoire des bénéfices pour l'exercice 2022

Premier quart : Jeudi, 3 juin 2021

Deuxième quart : Jeudi, 2 septembre 2021

Troisième quart : Mercredi, 1^{er} décembre 2021

Quatrième quart : À venir

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport annuel contient des énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, les déclarations relatives aux prévisions de la Société quant au maintien d'une augmentation de la demande pour ses produits et sa capacité à inciter les nouveaux acheteurs à devenir des clients à vie, les déclarations relatives à la construction d'une nouvelle usine de fabrication de véhicules côte à côte au Mexique ainsi que l'impact attendu de cette nouvelle usine sur la capacité de production de la Société, les déclarations relatives au plan quinquennal de la Société et ses investissements connexes dans l'électrification de sa gamme de produits actuelle ainsi que l'impact attendu sur l'expérience client et sur la croissance de l'industrie, sa capacité à faire face à la pandémie de la COVID-19 et d'autres déclarations sur la Société qui portent sur les perspectives, les attentes, les anticipations, les estimations et intentions, les résultats, le degré d'activité, la performance, les objectifs, les cibles, les buts ou les réalisations, les priorités et stratégies, la situation financière, la position sur le marché, les capacités, la position en regard de la concurrence et les opinions actuels et futurs de la Société, ainsi que sur les perspectives et les tendances actuelles et futures des secteurs dans lesquels la Société exerce ses activités, la croissance prévue de la demande pour les produits et les services sur les marchés dans lesquels la Société offre ses produits, les activités de recherche et développement de produits, y compris la conception, les caractéristiques, la capacité ou la performance projetées de nouvelles technologies et produits innovants à venir et les dates prévues de leur mise en marché, et les besoins financiers prévus et la disponibilité des sources de financement et des liquidités, ou sur d'autres événements ou faits nouveaux à venir, ainsi que d'autres énoncés qui ne sont pas des faits historiques au sens des lois sur les valeurs mobilières du Canada et des États-Unis. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « planifier », « avoir l'intention de », « prévisions », « tendances », « indications », « croire », « être d'avis que », « estimer », « perspectives », « prédire », « 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 présentés dans le but d'aider les lecteurs à comprendre certains éléments clés des objectifs, buts, cibles, priorités stratégiques, attentes et plans actuels de la Société, ainsi que de mieux comprendre les activités de la Société et l'environnement dans lequel la Société prévoit exercer ses activités. Les lecteurs sont prévenus que de telles informations pourraient ne pas convenir à d'autres fins; les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant aux présentes. Par leur nature, les énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes et sont fondés sur plusieurs hypothèses, tant générales que particulières, lesquelles sont plus amplement décrites ci-dessous.

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

MESURES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS

La présente revue annuelle renvoie à certaines mesures non conformes aux normes IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les normes IFRS, n'ont pas de définition normalisée prescrite par les normes IFRS et sont donc difficilement comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information supplémentaire en complément des mesures conformes aux normes IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Ainsi, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée ni en remplacement de l'analyse de l'information financière de la Société présentée en vertu des normes IFRS. La Société utilise des mesures non conformes aux normes IFRS, y compris le BAIIA normalisé, le bénéfice net normalisé, la charge d'impôt normalisée, le taux d'imposition effectif normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué normalisé par action. Le BAIIA normalisé est présenté afin d'aider les investisseurs à évaluer la performance financière des activités d'exploitation de la Société sur une base continue en excluant certains éléments hors trésorerie, comme la charge d'amortissement, la charge de perte de valeur, le gain ou la perte de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains de la Société et le gain ou la perte de change sur certains des obligations locatives de la Société. D'autres éléments, comme les coûts de restructuration, la perte découlant d'un litige et les frais connexes à l'acquisition,

Actions émises en circulation

En date du 21 avril 2021, 40 010 016 actions à droit de vote subalterne et 43 891 671 actions à droit de vote multiple étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Assemblée annuelle des actionnaires

L'assemblée se tiendra à 11 h (heure de l'Est) le 3 juin 2021 par webdiffusion en direct.

Demandes d'information

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

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

à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les déclarations prospectives, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de Risque » de la notice annuelle de la Société: l'incidence de conditions économiques défavorables, comme celles découlant de la crise sanitaire actuellement occasionnée par le coronavirus (connu sous le nom de COVID-19), notamment sur les dépenses à la consommation, les activités de la Société, son approvisionnement et ses chaînes de distribution, la disponibilité du crédit et la main-d'œuvre de la Société; 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; la défaillance de systèmes de technologie de l'information ou une atteinte à la sécurité; les ventes et les activités internationales de la Société; la survenance de difficultés d'approvisionnement, la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; les fluctuations saisonnières des ventes; l'incapacité de se conformer aux lois qui portent sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; l'importance des frais fixes de la Société; l'incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; la concurrence subie par les gammes de produits de la Société; l'incapacité de la Société de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de croissance; l'incapacité de maintenir des contrôles internes efficaces à l'égard de l'information financière et de produire des états financiers fiables dans les délais prescrits; la perte des services de hauts dirigeants ou d'employés de la Société qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; l'incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques de la Société; 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 de la Société envers un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants; l'incapacité de la Société à bien gérer les niveaux des stocks; la violation de droits de propriété intellectuelle et les litiges connexes; l'incapacité de la Société de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de fabrication ou de répondre à la demande de la clientèle en raison de contraintes liées à la capacité de fabrication; la hausse des frais de transport et d'expédition ou des perturbations dans l'infrastructure de transport et d'expédition; le manquement aux engagements contenus dans des accords de financement ou d'autres contrats importants; la modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; la dépréciation de la valeur comptable du goodwill et des marques de commerce; la détérioration des relations avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; l'absence d'une assurance convenable; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'exercice par la Société de ses activités par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante de Beaudier Inc. et 4338618 Canada Inc. (collectivement, le « groupe Beaudier »), ainsi que de Bain Capital Luxembourg Investments S.à r.l. (« Bain Capital »); les ventes

pourraient également être exclus du bénéfice net lors du calcul du BAIIA normalisé étant donné qu'ils sont considérés comme n'étant pas représentatifs de la performance opérationnelle de la Société. Le bénéfice net normalisé, la charge d'impôt normalisée, le taux d'imposition effectif normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué normalisé par action tiennent compte, en plus de la performance financière des activités d'exploitation, de l'incidence des activités d'investissement, des activités de financement et de l'impôt sur les résultats financiers de la Société. La Société est d'avis que les mesures non conformes aux normes IFRS constituent des mesures additionnelles importantes de la performance financière, car elles éliminent les éléments qui ont moins d'incidence sur la performance financière de la Société, faisant ainsi ressortir les tendances de ses principales activités qui pourraient ne pas être apparentes lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières conformes aux normes IFRS. La Société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non conformes aux normes IFRS dans leur évaluation des émetteurs, dont une grande partie utilise des mesures semblables dans la présentation de ses résultats. La direction utilise aussi des mesures non conformes aux normes IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance financière d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels, d'évaluer la capacité de la Société à satisfaire ses besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses

Services aux actionnaires

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

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

Pour de plus amples renseignements

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

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

futures d'actions à droit de vote subalterne 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.

À moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport annuel 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 afin de refléter des événements futurs ou des changements de circonstances ou d'opinions, sauf si elle y est tenue en vertu de la réglementation en valeurs mobilières applicable. Si la Société décidait de mettre à jour un énoncé prospectif contenu dans le présent rapport annuel, il ne faudrait pas en conclure que la Société fera d'autres mises à jour relatives à cet énoncé, à des questions connexes ou à tout autre énoncé prospectif. Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport annuel sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

PRINCIPALES HYPOTHÈSES

La Société a formulé un certain nombre d'hypothèses liées à l'économie, au marché et à son exploitation dans la préparation et la formulation de certains énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport annuel, incluant : une croissance raisonnable du secteur, allant d'une légère baisse de quelques points de pourcentage à un niveau se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent; une part de marché qui restera constante ou augmentera modérément, pas de détérioration et une stabilisation relativement rapide de la situation économique mondiale et nord-américaine, notamment en ce qui concerne la crise actuelle de la COVID-19; toute augmentation des taux d'intérêt sera modeste; les devises resteront proches des niveaux actuels; l'inflation restera conforme aux attentes des banques centrales dans les pays où la Société fait des affaires; les marges actuelles de la Société, à l'exclusion de l'impact de la cessation des activités relatives aux moteurs hors-bord Evinrude E-TEC et de la COVID-19, resteront à leurs niveaux actuels ou augmenteront; la base d'approvisionnement continuera d'être en mesure de soutenir le développement de produits et les taux de production prévus à des conditions commerciales acceptables en temps opportun; il n'y aura pas de changements importants dans les lois fiscales ou les accords ou traités de libre-échange applicables à la Société; aucune barrière commerciale ne sera imposée entre les juridictions dans lesquelles la Société exerce ses activités; et l'absence de conditions météorologiques exceptionnellement défavorables, en particulier pendant les saisons de pointe. BRP met en garde contre le fait que ses hypothèses pourraient ne pas se réaliser et que les conditions économiques actuelles, y compris toute l'incertitude actuelle résultant de la crise sanitaire actuelle de la COVID-19 et de ses répercussions plus larges sur l'économie mondiale, rendent ces hypothèses, bien que jugées raisonnables au moment où elles ont été faites, sujettes à une plus grande incertitude.

d'investissement et de fonds de roulement, et également à titre de composante dans le calcul de la rémunération incitative à court terme des employés de la Société. Comme d'autres sociétés peuvent calculer différemment ces mesures non conformes aux normes IFRS, ces paramètres ne sont pas comparables à des mesures désignées de façon semblable présentées par d'autres sociétés. Le BAIIA normalisé s'entend du bénéfice net avant les frais financiers, les produits financiers, la charge (l'économie) d'impôt, la charge d'amortissement et les éléments normalisés. Le bénéfice net normalisé s'entend du bénéfice net avant les éléments normalisés ajustés pour tenir compte de l'incidence fiscale sur ces éléments. La charge d'impôt normalisée s'entend de la charge d'impôt ajustée pour tenir compte de l'incidence fiscale sur les éléments normalisés et pour exclure certains éléments d'impôts spécifiques. Le taux d'imposition effectif normalisé est fondé sur le bénéfice net normalisé avant la charge d'impôt normalisée. Le bénéfice normalisé par action – de base et le bénéfice normalisé par action – dilué sont respectivement calculés en divisant le bénéfice net normalisé par le nombre moyen pondéré d'actions – de base et le nombre moyen pondéré d'actions – dilué. La Société invite le lecteur à se reporter à la rubrique « Principales données financières consolidées » de la présente revue annuelle pour connaître les rapprochements entre le BAIIA normalisé et le bénéfice net normalisé présentés par la Société et les mesures conformes aux normes IFRS les plus directement comparables.

BRP.COM

 @BRPNouvelles

 [linkedin.com/company/brp](https://www.linkedin.com/company/brp)

 [facebook.com/brpinfo](https://www.facebook.com/brpinfo)

 [youtube.com/user/communicationsBRP](https://www.youtube.com/user/communicationsBRP)

SIÈGE SOCIAL

726, rue Saint-Joseph, Valcourt (Québec) J0E 2L0, Canada



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