

A black and white photograph of three BRP Seadoo pontoon boats on a large body of water. The boats are moving from left to right, leaving white wakes behind them. The background shows a dense forest of trees on a hillside under a cloudy sky. The text 'SEADOO' is visible on the side of each boat.

PROPULSER NOTRE AVENIR

REVUE ANNUELLE 2022 | Pour l'exercice clos le 31 janvier 2022





**NOUS EXISTONS POUR CRÉER DE NOUVELLES FAÇONS
DE TRANSPORTER LES GENS, DE SORTE QUE LEURS
EXPÉRIENCES SOIENT DÉFINIES PAR L'ÉMOTION, ET NON
LA DISTANCE. NOUS RÉINVENTONS LA FAÇON DONT VOUS
ACCÉDEZ À VOTRE MONDE.**

NOUS SOMMES DES OPTIMISTES, ET NOUS ENVISAGEONS LE MONDE
COMME UNE GRANDE OCCASION, SANS LIMITES À LA ROUTE OU À NOS
AMBITIONS. EN TANT QUE NAVIGATEURS, NOUS TROUVONS TOUJOURS UNE
FAÇON DE FRANCHIR LES BARRIÈRES. CETTE MENTALITÉ NOUS PERMET DE
MONTRER NATURELLEMENT LA VOIE, CE QUI S'ILLUSTRE DANS NOTRE
TRAVAIL COMME DANS NOS DIVERTISSEMENTS.

NOS VALEURS

ELLES RENDENT NOTRE CULTURE UNIQUE, RENSEIGNENT SUR NOTRE FAÇON D'AGIR ET SONT LE CARBURANT DE NOS CRÉATIONS.

● LA PASSION D'ALLER CONSTAMMENT 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 ressentir.**

● LA DÉTERMINATION DE LIVRER NOS ENGAGEMENTS

Nous disons ce que nous faisons. Nous faisons ce que nous disons. Pas d'excuses. Juste de la 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.**

● 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.**

● L'INGÉNIOSITÉ POUR DÉFIER LES CONVENTIONS

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



PROPULSER NOTRE AVENIR

Lettre aux actionnaires pour l'exercice clos le
31 janvier 2022 – José Boisjoli

L'exercice financier 2022 a été exceptionnel à bien des égards, et restera gravé dans la mémoire de BRP et de ses parties prenantes. Nos équipes talentueuses ont su s'adapter à une conjoncture volatile et poursuivre sur la lancée de l'année précédente pour permettre à l'entreprise d'enregistrer ses meilleurs résultats financiers à ce jour. Malgré le fait que nous ayons dû gérer les perturbations liées à la chaîne d'approvisionnement et le faible niveau des inventaires chez les concessionnaires, nous avons su surpasser l'industrie en matière de ventes au détail en Amérique du Nord, et continuer d'acquiescer des parts de marché dans l'industrie des sports motorisés. De plus, nous avons augmenté notre capacité de production et lancé plusieurs nouveaux produits destinés à façonner leur marché, ce qui nous place en bonne position pour propulser notre avenir.

NOUS AVONS ATTEINT DES RÉSULTATS FINANCIERS RECORDS

Au cours de l'exercice 2022, nous avons enregistré plusieurs résultats financiers historiques, y compris des revenus de 7,6 milliards \$, en hausse de 28 % par rapport à l'exercice 2021. Le bénéfice dilué par action a plus que doublé pour s'établir à 9,31 \$, et le bénéfice dilué normalisé¹ par action a augmenté de 84 % pour s'établir à 9,92 \$, des résultats de fin d'exercice qui sont supérieurs à notre fourchette de prévisions se situant entre 9,00 \$ et 9,75 \$. Cette performance exceptionnelle est attribuable à la demande élevée et soutenue des consommateurs, ainsi qu'à la solide capacité d'exécution de notre équipe et à notre agilité manufacturière.

En effet, l'intérêt des consommateurs pour les sports motorisés ne faiblit pas. Les taux d'achats répétés des clients, le nombre de visites sur nos sites Web et les précommandes de nombreux produits sont plus élevés que jamais. D'ailleurs, les nouveaux entrants, qui représentaient environ 20 % des acheteurs par le passé, constituent maintenant près de 30 %, et leurs profils sont plus diversifiés que ceux de nos acheteurs traditionnels. Toutes ces tendances se révèlent favorables pour la croissance à moyen et à long termes dans notre secteur. En dépit de la forte hausse de la demande des consommateurs, les faibles niveaux d'inventaire chez les concessionnaires jumelés à la persistance des perturbations de la chaîne d'approvisionnement ont limité notre capacité à pleinement répondre à cette demande et à accroître les ventes au détail au cours de l'exercice 2022.

NOUS AVONS TIRÉ PARTI DE LA CONCEPTION MODULAIRE ET GAGNÉ DES PARTS DE MARCHÉ

La pénurie de composantes clés ainsi que la congestion logistique dans divers ports du monde ont entraîné d'importantes perturbations de la chaîne d'approvisionnement pendant la deuxième moitié de l'année. La disponibilité limitée des semi-conducteurs a nécessité que certains véhicules essentiellement terminés soient parachevés

¹ Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS » à la page 33.

postproduction, ce qui a augmenté le niveau de produits en cours de fabrication et retardé certaines livraisons. Cela dit, nous avons pu tirer avantage de notre conception modulaire et de notre portefeuille diversifié de produits, utilisant des composantes communes à plusieurs gammes de produits en fonction du besoin le plus pressant selon la saison. Cette stratégie nous a permis d'optimiser la production et de maximiser les expéditions et les ventes au détail.

Par conséquent, nous avons continué de surpasser l'industrie en Amérique du Nord au cours de l'exercice 2022. Bien que nos ventes au détail aient diminué de 6 % au cours de l'exercice, celles du secteur ont diminué d'un niveau de pourcentage se situant au milieu de la tranche de 10 % à 20 %. Notre part de marché s'établissait à environ 30 % à la fin de l'exercice, ce qui correspond à une hausse d'environ trois points de pourcentage par rapport à l'exercice 2021, ou d'environ 10 points de pourcentage pour les six derniers exercices. Les produits des marques Ski-Doo, Sea-Doo et Can-Am sur route se classaient au premier rang de leurs marchés respectifs à la fin de leur saison. Ces gains témoignent de la forte position de nos marques réputées, ainsi que du dévouement de nos équipes.

NOUS SOMMES BIEN POSITIONNÉS POUR CONTINUER DE SURPASSER L'INDUSTRIE

Au cours de l'exercice 2022, nous avons augmenté notre capacité de production et lancé plusieurs produits destinés à façonner leur marché. Nous prévoyons que ces initiatives nous permettront d'acquérir des parts de marché supplémentaires dans nos segments existants, et d'étendre notre marché potentiel à des segments adjacents, ce qui nous placera en bonne position pour continuer de surpasser l'industrie. De plus, grâce à des dépenses d'investissement de plus de 600 millions \$ et à des investissements en recherche et développement de près de 300 millions \$ cette année, nous prévoyons conserver une longueur d'avance.

Concernant les projets de capacité, nous avons terminé l'accélération de la cadence de production aux usines de Juárez 3 (VCC) et de Querétaro (motomarines), augmentant notre capacité de production de 50 % et de 30 % respectivement, comme prévu. Nous avons également transformé notre installation de Sturtevant pour l'assemblage du Sea-Doo Switch. De plus, compte tenu de la forte demande pour les VCC et de notre part de marché grandissante, nous avons annoncé le début de la phase 2 de notre projet

d'expansion de Juárez 3, qui vise à doubler sa capacité de production. L'augmentation de la cadence de production est prévue pour le premier trimestre de l'exercice 2024.

De nouveaux produits ont été lancés dans toutes nos gammes, suscitant autant l'enthousiasme de nos concessionnaires que des consommateurs, y compris le Sea-Doo Switch qui est perçu comme changeant la donne dans la catégorie des pontons. L'exercice 2022 a aussi été marqué par le lancement très réussi des motoneiges Lynx en Amérique du Nord.

En outre, nous avons annoncé un investissement de 300 millions \$ au cours des cinq prochaines années pour électrifier chacune de nos gammes de produits actuelles d'ici la fin de l'année 2026. Avec le passage de l'industrie de la moto à l'électrique, nous avons également saisi l'occasion de reconquérir notre héritage en matière de motos et annoncé nos premiers modèles de véhicules électriques. Le lancement futur de notre gamme de motos à deux roues Can-Am entièrement électrique au milieu de 2024 devrait renforcer notre proposition de valeur pour les concessionnaires, attirer de nouveaux consommateurs et, à terme, être une source de croissance future.

NOUS AVONS RÉALISÉ UNE ALLOCATION ÉQUILIBRÉE DU CAPITAL ET SOMMES EN SOLIDE SITUATION FINANCIÈRE

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 770 millions \$ pour l'exercice 2022, en baisse par rapport à l'exercice précédent, car notre rentabilité accrue a été contrebalancée en partie par les variations défavorables du fonds de roulement. Ces variations sont principalement dues à l'augmentation des stocks de matériaux et des produits en cours de fabrication, en raison de l'incidence négative des perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Nous avons affecté notre capital de manière équilibrée, en utilisant la trésorerie principalement pour financer les dépenses d'investissement, pour rembourser la dette et pour racheter des actions pour un montant de 682 millions \$ dans le cadre d'une importante offre publique de rachat et d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Notre situation financière était solide à la clôture de l'exercice, et notre ratio de la dette nette sur le BAIIA normalisé¹ s'établissait à 1,2 fois.

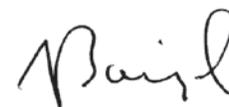
NOUS AVONS CONFIANCE EN L'AVENIR

Nous nous attendons à réaliser une autre année record pour l'exercice 2023. Nos prévisions indiquent une solide croissance de 24 % à 29 % des revenus et de 11 % à 14 %

du bénéfice dilué normalisé¹ par action. Nous sommes convaincus de pouvoir atteindre cet objectif de rentabilité et de pouvoir poursuivre notre croissance au cours de l'exercice 2024 et les exercices ultérieurs, grâce à de multiples facteurs de croissance. Ces derniers comprennent l'intérêt continu des consommateurs pour les sports motorisés, la forte demande pour nos gammes de produits, et l'introduction de produits perturbateurs, notamment de nouveaux bateaux dotés de notre nouvelle famille de moteurs à la technologie Ghost. Nous prévoyons également tirer parti de notre capacité de production additionnelle et du prochain cycle de réapprovisionnement, ainsi que des occasions liées aux nouveaux entrants et à nos investissements dans les véhicules électriques.

En outre, au début de l'exercice 2023, nous avons fièrement lancé notre programme RSE25, qui démontre clairement notre intention de devenir le chef de file de l'industrie en tant qu'entreprise citoyenne, et de réinventer la façon de transporter les gens pour la rendre plus durable. Le programme prévoit des cibles plus ambitieuses que jamais en matière environnementale et des initiatives concrètes d'ici 2025 et bien au-delà. Il renforce également notre engagement à redonner aux communautés dans lesquelles nous sommes établis. Dans le but d'assurer l'impact le plus durable possible, nous avons mobilisé l'ensemble de l'organisation et de notre réseau autour d'une même cause mondiale pour défier l'intimidation.

En conclusion, je tiens à remercier toutes nos parties prenantes pour leur agilité, leur dévouement et leur résilience au cours de cette période difficile. Je remercie aussi tout particulièrement nos employés et nos fournisseurs pour leurs efforts acharnés, et nos concessionnaires et nos clients pour leur patience et leur loyauté. Je remercie enfin mes collègues du conseil d'administration pour leurs conseils judicieux, et nos actionnaires pour leur soutien continu envers BRP.



JOSÉ BOISJOLI

Président et chef de la direction

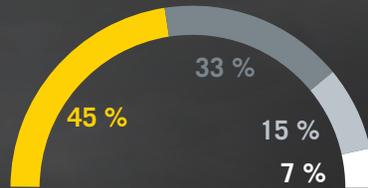
¹ Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS » à la page 33.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS

EXERCICE 2022

BASE DU REVENU PAR CATÉGORIE

Au 31/01/22



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 31/01/22

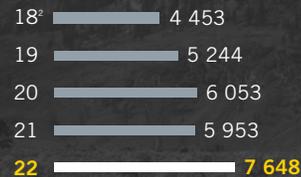


ÉTATS-UNIS
INTERNATIONAL
CANADA

REVENUS TOTAUX

Millions \$ CA / Au 31/01/22

TCAC* 14,5 %



BÉNÉFICE NET

Millions \$ CA / Au 31/01/22

TCAC* 35,0 %



BARRA NORMALISÉ¹

Millions \$ CA / Au 31/01/22

TCAC* 28,5 %



BÉNÉFICE NORMALISÉ PAR ACTION – DILUÉ¹

\$ CA / Au 31/01/22

TCAC* 44,6 %



BÉNÉFICE PAR ACTION – DILUÉ

\$ CA / Au 31/01/22

TCAC* 43,3 %



PRIX DE L'ACTION

PRIX DE CLÔTURE MENSUEL D00 EN \$ CA

91,95

FÉVRIER 2021

MARS
AVRIL
MAI
JUIN
JUILLET
AOÛT
SEPTEMBRE
OCTOBRE
NOVEMBRE
DÉCEMBRE

105,65

JANVIER 2022

PERFORMANCE DE D00³

AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES EN \$ CA



¹ Se rapporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS » à la page 33.

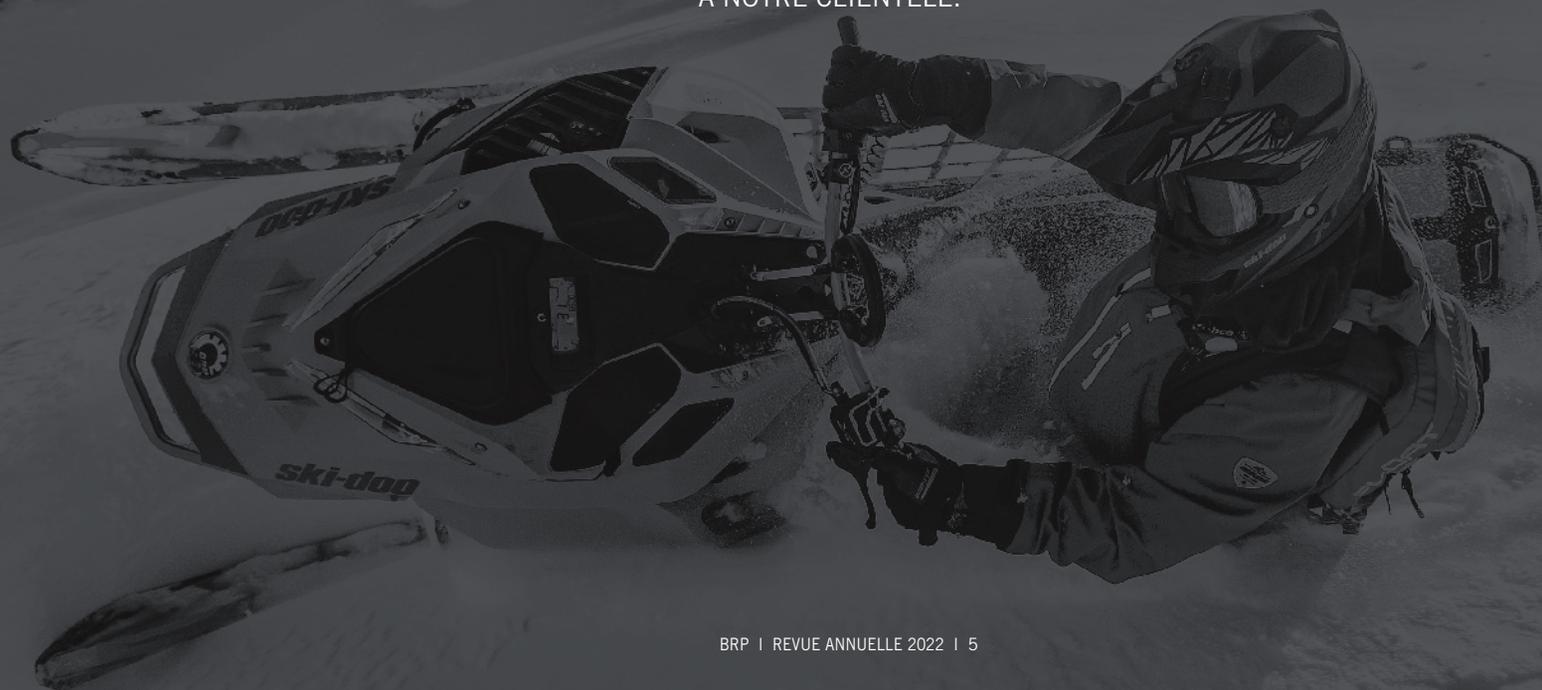
² Données retraitées afin de refléter l'adoption d'IFRS 15, « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients », et d'IFRS 9, « Instruments financiers », comme l'explique la note 31 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 31 janvier 2019.

³ Le graphique suivant illustre le rendement cumulatif d'un placement de 100 \$ dans les actions à droit de vote subalterne, en supposant le réinvestissement des dividendes, comparativement au rendement cumulatif de l'indice composé S&P/TSX pour la période de cinq ans commençant le 1^{er} février 2017 et se terminant le 31 janvier 2022, soit le dernier jour de bourse de l'exercice 2022.

* Taux de croissance annuel composé depuis le 31 janvier 2018.

CRÉATEURS D'AVENTURES

NOUS SOMMES UN CHEF DE FILE MONDIAL DANS L'INDUSTRIE DES PRODUITS DE SPORTS MOTORISÉS, DES SYSTÈMES DE PROPULSION ET DES BATEAUX; NOTRE SUCCÈS REPOSE SUR 80 ANS D'INGÉNOSITÉ ET SUR UNE ATTENTION PARTICULIÈRE PORTÉE À NOTRE CLIENTÈLE.



APERÇU DE L'ENTREPRISE

(au 31 janvier 2022)

VENTES ANNUELLES DE
7,6 MILLIARDS \$

PRÈS DE 20 000
EMPLOYÉS DÉTERMINÉS,
INGÉNIEURS ET
DÉBROUILLARDS À TRAVERS
LE MONDE

TSX : **D00**
NASDAQ : **D000**

UN VASTE RÉSEAU MONDIAL
DE DISTRIBUTION :

PLUS DE 3250
CONCESSIONNAIRES À TRAVERS
LE MONDE

PLUS DE 120
PAYS OÙ NOS PRODUITS
SONT VENDUS

**UNE ENTREPRISE
INDÉPENDANTE DEPUIS 2003**



📍 Sites de fabrication ● Réseau de distributeurs ● Réseau de concessionnaires

NOS GAMMES DE PRODUITS



8 MARQUES EMBLÉMATIQUES

ski-doo®

LYNX®

SEA-DOO®

can-am®

ROTAX®

ALUMA *Craft*

Manitou®

QUINTREX



can-am

SPORTS MOTORISÉS PRODUITS TOUTES SAISONS

Nos produits toutes saisons sont conçus pour permettre à plus de gens de trouver la sensation de liberté qu'ils recherchent. En brisant les barrières, en étant une source d'inspiration, en liant les gens à leurs communautés et en continuant d'innover en matière de produits, la marque Can-Am est le fer de lance de l'industrie de demain.

INDICATEURS DE MARCHÉ

3 467,5 millions
\$ CA

de ventes mondiales pour
l'exercice clos le 31 janvier 2022

+22,8 %

de ventes mondiales par rapport à
l'exercice 2021



can-am

NOS VÉHICULES À TROIS ROUES ONT CHANGÉ LE VISAGE DE LA ROUTE DE PLUSIEURS FAÇONS DEPUIS 2007, ET PLUS ENCORE DEPUIS 2019. AU COURS DE L'EXERCICE 2022, NOUS AVONS CONTINUÉ DE SURCLASSER L'INDUSTRIE DE LA MOTO EN METTANT À LA PORTÉE DE TOUS L'EXPÉRIENCE EXALTANTE DE LA CONDUITE, ET NOS EFFORTS ONT ÉTÉ RECONNUS À TRAVERS LE MONDE. #TRACETAROUTE

CONSERVER UNE LONGUEUR D'AVANCE AVEC CAN-AM SUR ROUTE

Au cours de l'exercice 2022, les ventes au détail de Can-Am sur route ont continué de battre des records en affichant une croissance solide par rapport à l'exercice précédent. En fait, la taille de nos activités Can-Am sur route en Amérique du Nord (en nombre d'unités vendues au détail) a triplé depuis l'exercice 2018.

RENDRE LES ROUTES PLUS ACCESSIBLES

Le Can-Am Ryker attire plus de nouveaux entrants que jamais, et nous sommes fiers de constater qu'il attire une clientèle plus jeune et diversifiée que la moyenne de l'industrie de la moto. Pour l'exercice 2022, 55 % des acheteurs de véhicules Ryker n'avaient jamais possédé de moto auparavant, un pourcentage en hausse par rapport à l'exercice précédent et supérieur à la moyenne de 34 % de l'industrie. De plus, d'après les statistiques recueillies par le *Department of Motor Vehicles* des États-Unis, 70 % des propriétaires étaient âgés de moins de 55 ans, 38 % s'identifiaient en tant que femmes et 49 % comme d'ethnicité non européenne, comparativement aux moyennes de l'industrie de la moto qui sont de 65 %, de 21 % et de 32 %, respectivement (source : IHS Data US Ryker vs On-Hwy Market).

FAIRE NOTRE MARQUE AVEC LE PROGRAMME « LA ROUTE AU FÉMININ »

Notre communauté Facebook compte désormais 11 800 membres, soit une augmentation de 70 %, et la campagne s'est vu décerner près de 20 prix à travers le monde, notamment les prix « Engaged Community » (« Communauté engagée », dans le cadre des *US Effie Awards*) et « Demonstrated Growth » (« Croissance prouvée », dans le cadre des *ANA Multicultural Excellence Awards*).

FOURNIR LA CLÉ D'UNE CONDUITE SÉCURITAIRE

Notre programme d'éducation à la conduite demeure la clé pour permettre à un plus grand éventail de personnes d'accéder à ce sport. Le nombre d'inscriptions pour l'obtention d'un permis pour la conduite d'un véhicule à trois roues Can-Am a augmenté de 8 % dans nos plus de 150 écoles de conduite partenaires en Amérique du Nord, atteignant 15 000 inscriptions pour l'exercice 2022.

AGRANDIR LA FAMILLE CAN-AM RYKER

Fidèles à notre mission d'accroître l'accessibilité à la grande route, nous avons porté le Can-Am Ryker Rally au niveau supérieur; il est désormais plus chevronné, plus robuste et plus amusant. Nous avons également lancé le nouveau Can-Am Ryker Sport afin de répondre à la demande pour un Ryker plus sportif, pratique et confortable, offrant des caractéristiques de qualité supérieure.

SUR ROUTE



can-am

LES VÉHICULES CAN-AM HORS ROUTE CONTINUENT DE SUSCITER L'ENTHOUSIASME POUR LA VIE TOUT-TERRAIN, QUE CE SOIT AU RANCH, SUR LES SENTIERS OU AILLEURS. EN OFFRANT TOUT CE QU'IL FAUT POUR TIRER DES TRONCS D'ARBRES, CHASSER, FAIRE LA COURSE OU MAÎTRISER N'IMPORTE QUEL TERRAIN, LA MARQUE COMPTE UN GRAND NOMBRE D'ADEPTES ET SA POPULARITÉ NE CESSE DE CROÎTRE.

GAGNER DU TERRAIN EN POURSUIVANT SUR NOTRE LANCÉE EN AMÉRIQUE DU NORD

La marque a atteint un record de considération de nos produits pour l'achat (57 %) auprès des consommateurs de véhicules hors route, engendrant des gains au chapitre des parts de marché. Nos véhicules côte à côte (VCC) ont dépassé les concurrents pour se hisser au deuxième rang des parts de marché dans le segment des VCC utilitaires-récréatifs, qui est de loin le plus important de l'industrie. De leur côté, nos véhicules tout-terrain (VTT) ont conservé leur part de marché dans cette industrie en croissance, se taillant la première place dans le segment des véhicules récréatifs-utilitaires (moteurs de 650 cc et plus). Le volume de nouveaux entrants s'étant procuré un véhicule Can-Am hors route a augmenté de 40 % en ce qui concerne les VCC et de 22 % en ce qui a trait aux VTT, par rapport à l'exercice 2021.

ÉTABLIR UN LIEN AVEC NOS COMMUNAUTÉS

Nos types de communautés Can-Am hors route sont variés, allant des chasseurs aux amateurs de courses. Notre plateforme *La vie tout-terrain* les célèbre tous, présentant de vraies personnes et des histoires vécues qui suscitent un sentiment positif et inspirent une connexion avec la marque. Le 8 octobre, Can-Am a instauré la première Journée internationale du hors route, un événement mondial de pertinence culturelle pour la communauté tout-terrain. La journée a été soulignée avec des randonnées en groupe et des événements avec des ambassadeurs de la marque, des consommateurs et des concessionnaires à travers le monde.

S'ASSOCIER À DES CHAMPIONS

À l'échelle mondiale, plus de 60 ambassadeurs aux passions diverses donnent vie aux histoires Can-Am et permettent d'interpeller différentes communautés. Ils incarnent notre raison d'être et vivent pleinement *La vie tout-terrain*. Ces partenariats ont accru l'engagement envers la marque de 28 % par rapport à l'exercice précédent.

RAFLER TOUS LES PRIX

Nous avons pris les trois marches du podium lors du prestigieux événement de course de véhicules côte à côte *King of the Hammers*, et ce, trois années d'affilée – du jamais vu pour une même marque. C'est la même chose depuis cinq ans au Rallye Dakar. Et nous figurons régulièrement sur la première marche du podium aux courses auxquelles nos pilotes participent : nous avons remporté la première place au Baja 1000 dans les catégories Turbo et Open, au UTV World Championships, et au Mint 400, dans les catégories Turbo, Unlimited et Rally.

REPOUSSER LES LIMITES DE LA PERFORMANCE

Pour célébrer le dixième anniversaire de son arrivée sur le marché des véhicules côte à côte, Can-Am a entièrement revu le Commander, ce qui nous a permis de réaliser un gain significatif de points de parts de marché dans ce segment. En plaçant la barre toujours plus haut, nous sommes également devenus, au cours de l'exercice 2022, le premier fabricant de véhicules côte à côte à offrir un moteur de 200 cv grâce au groupe propulseur amélioré Turbo RR dont est doté le Maverick X3, un modèle en tête de sa catégorie.



HORS ROUTE

ski-doo® *LYNX*® *SEA-DOO*®

SPORTS MOTORISÉS PRODUITS SAISONNIERS

Nos motoneiges et nos motomarines ont été les premières dans leur catégorie et demeurent en tête de l'industrie. Ceci ne les a pas empêchées de continuer d'explorer de nouveaux territoires et de rallier toujours plus de gens à un mode de vie axé sur le plaisir du grand air.

INDICATEURS DE MARCHÉ

2 524,1 millions
\$ CA

de ventes mondiales pour
l'exercice clos le 31 janvier 2022

+38,3 %

de ventes mondiales par rapport à
l'exercice 2021





ski-doo

SKI-DOO, LA MOTONEIGE À USAGE RÉCRÉATIF ORIGINALE, CONTINUE DE CONQUÉRIR LE COEUR ET L'ESPRIT DE TOUS LES AMATEURS DE NEIGE, COMME EN TÉMOIGNENT LES GAINS DE PARTS DE MARCHÉ AINSI QUE LA HAUSSE DU NOMBRE DE NOUVEAUX USAGERS. LA MARQUE DOIT SON SUCCÈS À L'INNOVATION SANS RELÂCHE ET À UNE COMMUNAUTÉ D'ADEPTES FIDÈLES QUI ADORENT PARTAGER LEUR PASSION.

CONTINUER DE FRACASSER DES RECORDS COMMERCIAUX

Pour la troisième année consécutive, Ski-Doo a atteint un nouveau record de part de marché, demeurant ainsi la marque n° 1 en Amérique du Nord. La demande de motoneiges a été si forte que les commandes passées au printemps 2021 ont atteint un niveau jamais vu dans les 63 ans d'histoire de Ski-Doo.

TISSER DES LIENS AVEC TOUS LES MOTONEIGISTES

Cette année, Ski-Doo s'est concentré sur la création d'un contenu attrayant qui nous rappelle que *Chez nous, c'est Ski-Doo*, tout en demeurant très près de sa communauté. Nous avons été en mesure de tisser des liens significatifs avec tous nos motoneigistes, qu'ils soient expérimentés ou de nouveaux adeptes de ce sport. Le pourcentage de nouveaux entrants a doublé, passant de 3 % à 6 %.

SUSCITER L'ENGOUEMENT DES MOTONEIGISTES GRÂCE À LA PREMIÈRE SUSPENSION SEMI-ACTIVE DE L'INDUSTRIE

Smart-Shox, la suspension la plus intuitive jamais offerte sur une motoneige, ajuste automatiquement les amortisseurs, jusqu'à 50 fois par seconde, pour offrir une maniabilité et un confort inégalés à chaque sortie, quel que soit le terrain

ou le style de conduite. Offerte pour la première fois au cours de l'exercice 2022, elle fait fureur : le nombre de clients qui ont choisi cette option a dépassé nos attentes.

LANCER LE SKI-DOO LE PLUS PUISSANT DE L'HISTOIRE

Cette année, nous avons remis sur le marché notre légendaire motoneige de performance Mach Z dotée de notre nouveau moteur Rotax 900 ACE Turbo R. Nos passionnés savent que le moteur constitue le cœur de toute motoneige de performance, et nous l'avons équipée d'une puissance épatante de 180 chevaux et d'une fonction de départ arrêté exclusive, pour un départ canon. Les ventes de cette série limitée du Mach Z doté de notre nouveau moteur ont largement dépassé notre cible, car elles ont atteint plus du double du nombre prévu d'unités.





DEPUIS 55 ANS, LES MOTONEIGES LYNX SE FORGENT LEUR RÉPUTATION EN DÉFIANT LES HIVERS DE L'EUROPE DU NORD. QUE CE SOIT POUR TRAVAILLER À L'EXTÉRIEUR OU POUR S'AMUSER SUR LES SENTIERS OU LES PISTES DE COURSE, LA MARQUE LYNX EST RECONNUE POUR SA PUISSANCE ET SA PERFORMANCE. EN 2021, LA MARQUE N° 1 DE MOTONEIGES EN EUROPE A EXPLORÉ DE NOUVEAUX TERRITOIRES, AMENANT UN TOUT NOUVEAU STYLE DE CONDUITE SCANDINAVE EN AMÉRIQUE DU NORD, QUE DE NOMBREUX MORDUS RECHERCHAIENT DEPUIS LONGTEMPS.

DEMEURER EN PREMIÈRE PLACE EN EUROPE

Au cours de l'exercice 2022, Lynx a conservé sa place de chef de file du marché européen : la marque occupe la première place en Finlande, en Suède et en Norvège au chapitre des parts de marché, et est la marque n° 1 importée en Russie. La gamme 2022 a été bien accueillie par les passionnés, et un nombre record de certificats ont été signés au printemps pour les modèles Lynx.

FAIRE SON ENTRÉE SUR LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Pour la première fois depuis des décennies, une nouvelle marque de motoneige a fait son entrée sur le marché nord-américain : la marque Lynx. Deux modèles ont été lancés en février 2021, sur précommande uniquement : le modèle Rave RE, pour les sentiers, et le modèle BoonDocker, pour le hors piste. Le lancement a été couronné de succès, les ventes ayant atteint près de 170 % de la cible établie pour la première année, partagées à parts égales entre les deux modèles. Les groupes de propriétaires-motoneigistes expérimentés ont aussi réagi favorablement à cette nouvelle expérience de conduite.

ENRICHIR NOTRE HÉRITAGE EN MATIÈRE DE COURSE

Le suédois Petter Nârsa a remporté la compétition FIM Snowcross World Championship aux commandes d'une motoneige Lynx à Rovaniemi, en Finlande, la ville qui a vu naître cette marque! Il s'agissait de la neuvième médaille d'or remportée par un pilote d'une motoneige Lynx depuis 2004, soit l'année de la course inaugurale de cette compétition.

OUVRIR LA VOIE AVEC UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE EN MATIÈRE DE SUSPENSION

La nouvelle suspension arrière PPS3 offerte sur le modèle Rave RE permet un meilleur contrôle du transfert de poids et procure une plus grande zone de confort, en ne perdant rien de sa performance légendaire dans les conditions difficiles.

LANCER LA MOTONEIGE LYNX LA PLUS PUISSANTE

Le nouveau moteur Rotax 900 ACE Turbo R de 180 cv est notre moteur de motoneige le plus puissant à ce jour. Offert en option avec le modèle Lynx Xterrain RE depuis l'exercice 2022, il rend l'expérience de conduite électrisante.

ÉTENDRE LA GAMME À CHENILLE LARGE

Pour mieux servir ses clients commerciaux, notamment les stations de ski, Lynx a lancé le modèle 59 Ranger Alpine doté d'une chenille de 500 mm. Grâce à ce nouveau modèle, ainsi qu'au modèle 69 Ranger Alpine existant qui offre une chenille de 600 mm, Lynx compte désormais une gamme complète de motoneiges utilitaires pour les travaux lourds, conçues spécifiquement pour les conditions difficiles en montagne.



SEA-DOO®



DEPUIS LE LANCEMENT, IL Y A PLUS DE 50 ANS, DE LA TOUTE PREMIÈRE MOTOMARINE, SEA-DOO EST TOUJOURS LE LEADER MONDIAL. AU COURS DE L'EXERCICE 2022, LA GAMME SEA-DOO EST DEVENUE PLUS EXHAUSTIVE QUE JAMAIS EN MATIÈRE DE PLAISIR SUR L'EAU. LE LANCEMENT D'UN PONTON D'ENTRÉE DE GAMME NOVATEUR AINSI QUE D'UNE GAMME COMPLÈTE DE MOTOMARINES DE PÊCHE PERMETTENT À UNE CLIENTÈLE VARIÉE DE VIVRE *LA VIE SEA-DOO*.

SURPASSER LA CONCURRENCE

À l'échelle mondiale, la part de marché enviable de Sea-Doo a continué d'augmenter pour la quatrième année consécutive. En Amérique du Nord, non seulement la marque est demeurée en tête de file dans tous les segments cette année, mais elle a également mérité la première place dans tous les marchés. De plus en plus de gens découvrent les joies de *La vie Sea-Doo*; près de 50 % des achats à l'échelle mondiale ont été faits par des personnes n'ayant jamais possédé de motomarine auparavant.

ENTAMER UNE NOUVELLE ÈRE EN MATIÈRE DE PLAISIRS SUR L'EAU

Grâce au lancement du produit novateur Sea-Doo Switch au cours de l'exercice 2022, nous changeons le visage de la navigation de plaisance. En réinventant l'offre d'entrée de gamme dans la catégorie des pontons, nous permettons aux familles de passer plus facilement de bons moments sur l'eau. Le Switch, un ponton dans une classe à part, offre un intérieur entièrement flexible qui peut être reconfiguré au fur et à mesure que les besoins de la journée évoluent. Son aspect ludique et sa grande maniabilité en font un modèle axé sur le plaisir, et le fait qu'il soit exceptionnellement abordable le rend d'autant plus accessible.

Nous avons vu d'emblée une forte demande pour le Switch : pratiquement toutes les unités sont déjà vendues pour sa première saison. Il fait des vagues partout où il passe, et a déjà remporté de nombreuses nominations et de multiples prix. Le Sea-Doo Switch a reçu un prix d'innovation dans la catégorie des pontons à l'édition 2022 des *Minneapolis Innovation Awards*, qui récompensent les nouveaux produits marins grand public novateurs.

INTRODUIRE UN FISHPRO POUR CHAQUE TYPE DE PÊCHEUR

Afin d'élargir le segment en plein essor de la pêche en motomarine, Sea-Doo a ajouté deux modèles à sa gamme cette année, tirant parti de la popularité reconnue du premier Sea-Doo FishPro, lancé au cours de l'exercice 2019. Le modèle FishPro Trophy cible les professionnels de la pêche récréative grâce à son siège pivotant modulaire, son système d'ancrage unique, son vivier avec connexion rapide et un écran tactile offrant un détecteur de poissons et un système de navigation. Il a remporté le prix de l'innovation lors du *Miami International Boat Show* de 2022 dans la catégorie des motomarines. Le FishPro Scout est une option abordable pour le pêcheur occasionnel et comporte une glacière de pêche LinQ de 51 litres repensée, des supports à canne ajustables, un détecteur de poissons électronique et des options de rangement additionnel.



“

EN RÉINVENTANT L'OFFRE D'ENTRÉE DE GAMME
DANS LA CATÉGORIE DES PONTONS, NOUS
PERMETTONS AUX FAMILLES DE PASSER PLUS
FACILEMENT DE BONS MOMENTS SUR L'EAU.

”





PAV LIÉS AUX VÉHICULES RÉCRÉATIFS ET MOTEURS POUR OEM

Les pièces, accessoires et vêtements (PAV) de BRP et les moteurs Rotax pour les karts et les avions récréatifs génèrent des revenus additionnels, élargissent la portée de nos marques et renforcent leur réputation sur les plans de la haute technologie, de la performance et de la qualité.

INDICATEURS DE MARCHÉ

1 143,5 millions
\$ CA

de ventes mondiales pour
l'exercice clos le 31 janvier 2022

+29,5 %

de ventes mondiales par rapport à
l'exercice 2021

PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS (PAV)

LES PIÈCES, ACCESSOIRES ET VÊTEMENTS (PAV) DE BRP SONT CONÇUS POUR ENRICHIR L'EXPÉRIENCE À BORD DES VÉHICULES ET CONSTITUENT UNE SOURCE DE REVENU EN CROISSANCE CONSTANTE DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, AVEC DES MARGES BÉNÉFICIAIRES TYPIQUEMENT ÉLEVÉES. ILS PRENNENT AUJOURD'HUI UNE TOUTE NOUVELLE IMPORTANCE EN DEVENANT PARTIE INTÉGRANTE DE L'EXPÉRIENCE – ET NON PAS UN SIMPLE AJOUT – ÉTENDANT AINSI LA FONCTIONNALITÉ DE NOS PRODUITS.

ATTEINDRE UN JALON HISTORIQUE

Pour la première fois, les revenus issus des ventes en gros des PAV se sont établis à plus de 1 milliard \$ au cours de l'exercice 2022. Que ce soit sur l'eau, dans la neige, sur les sentiers ou sur la route, les adeptes ont utilisé nos produits plus souvent que jamais auparavant, et cette utilisation accrue a fait grimper les revenus liés aux pièces de rechange. La vigueur des ventes au détail d'unités s'est également traduite par une augmentation des ventes d'accessoires, notamment grâce à notre écosystème exclusif LinQ, qui est maintenant entièrement déployé pour toutes les marques du Groupe sports motorisés. Les autres sources de croissance principales incluent les lubrifiants et produits d'esthétique et d'entretien XPS, développés par BRP.

FAVORISER LES DÉCISIONS D'ACHAT

Les accessoires sont maintenant parfaitement intégrés au parcours d'achat en ligne des clients. En effet, lorsqu'ils utilisent l'option « Personnalisez le vôtre », les clients se font recommander des ensembles d'accessoires sélectionnés pour améliorer leur expérience avec leur nouveau véhicule. Cette stratégie s'est d'ailleurs avérée très fructueuse lors du lancement du nouveau Sea-Doo Switch cette année.

PERSONNALISER L'EXPÉRIENCE

Au cours de l'exercice 2022, plus de 80 nouveaux accessoires ont été lancés pour accompagner la nouvelle gamme de produits Sea-Doo Switch. Cette stratégie faisait partie intégrante de la conception du ponton, car elle permet non seulement d'améliorer l'expérience à bord, mais aussi de la personnaliser entièrement. Les précommandes d'accessoires provenant des concessionnaires et des clients ont même dépassé les attentes, faisant du Sea-Doo Switch le plus grand contributeur de toutes les marques en matière de dollars par unité dans son année de lancement.

MONTER LE VOLUME

En ce qui concerne nos activités d'accessoires, les systèmes audios font fureur, car les propriétaires de nos véhicules souhaitent enrichir leur expérience et choisir leur trame sonore pour la journée. Ces accessoires stimulent la croissance, en matière de dollars par unité, pour la plupart de nos marques. Parmi nos réussites, notons le système audio du Can-Am Ryker, ainsi que les nouveaux systèmes de qualité supérieure destinés au Can-Am Defender et au Sea-Doo Switch que nous avons développés en collaboration avec la marque haut de gamme JL Audio.



MOTEURS POUR OEM ROTAX®

LES MOTEURS ROTAX NE SE TROUVENT PAS UNIQUEMENT AU CŒUR DES PRODUITS DE BRP; ILS SONT ÉGALEMENT EN TÊTE DU MARCHÉ DES AVIONS LÉGERS SPORTIFS ET DES AVIONS ULTRALÉGERS, ET PLUS DE 80 % DES FABRICANTS D'AVIONS DANS CE SEGMENT LES UTILISENT. PAR AILLEURS, LES MOTEURS ROTAX ÉLECTRIQUES ET À COMBUSTION CONTINUENT DE SE DÉMARQUER DANS LE MONDE DU KARTING. S'APPUYANT SUR UN HÉRITAGE D'INNOVATION DE PLUS DE 100 ANS, BRP-ROTAX CONTINUE DE REPOUSSER LES LIMITES DES GROUPES MOTOPROPULSEURS, COMME EN TÉMOIGNENT DE NOUVEAUX RÉALISATIONS DE CETTE ANNÉE.

VOLER VERS DE NOUVEAUX HORIZONS

En novembre 2021, avec un pilote de la *Royal Air Force* britannique aux commandes, un avion ultraléger Comco Ikarus C42 propulsé par un moteur Rotax a effectué le tout premier vol au monde en utilisant uniquement un carburant de synthèse. Nos moteurs d'avions, qui sont dotés d'une capacité multicarburant et peuvent fonctionner à l'essence automobile ou à l'essence d'aviation, avec ou sans plomb, étaient tout désignés pour ce projet novateur.

FÊTER DIX MILLIONS DE MOTEURS

Au cours de l'exercice 2022, Rotax a célébré la production de son dix millionième moteur à Gunskirchen, en Autriche. Profitant de plus d'un siècle d'ingénierie, les groupes motopropulseurs Rotax sont reconnus partout dans le monde pour leur niveau de performance, leur efficacité énergétique et leur profil d'émissions.

CONQUÉRIR LE MONDE DU KARTING

Nous avons connu une autre saison de course spectaculaire et des plus réussies avec des grilles de départ complètes lors des événements nationaux et internationaux du Challenge Rotax Max. Entamant leur deuxième année de course, les e-karts du projet Rotax E20 ont parcouru l'Europe, enchaînant les journées de démonstration et les courses, et démontrant leur puissance impressionnante. Les e-karts, alimentés par un module d'alimentation électrique développé à l'interne,

ont terminé la saison à la finale du Challenge Rotax Max, tenue au Royaume de Bahreïn, dans la nouvelle catégorie des véhicules propulsés par l'électricité. Cette finale regroupait 378 pilotes provenant de plus de 60 pays qui s'affrontaient dans sept catégories pendant une semaine de course intensive. Nous nous préparons déjà en vue de la 22^e édition de la finale du Challenge Rotax Max qui se tiendra au Portugal et au cours de laquelle l'ancien pilote de Formule 1 Antonio Pizzonia courra dans la catégorie MAX DD2 Masters.

DYNAMISER L'EXPÉRIENCE DE VOL

Le réputé moteur 915iS peut maintenant être assorti d'un bloc d'alimentation de 24 volts qui permettra aux pilotes d'améliorer leur cockpit sans accroître le poids du moteur. Cette nouvelle option alimente les systèmes de bord d'avions de 24 volts, prend en charge les affichages numériques et les cockpits à écrans cathodiques, et ajoute des réserves pour les instruments auxiliaires, les tablettes et les gadgets.

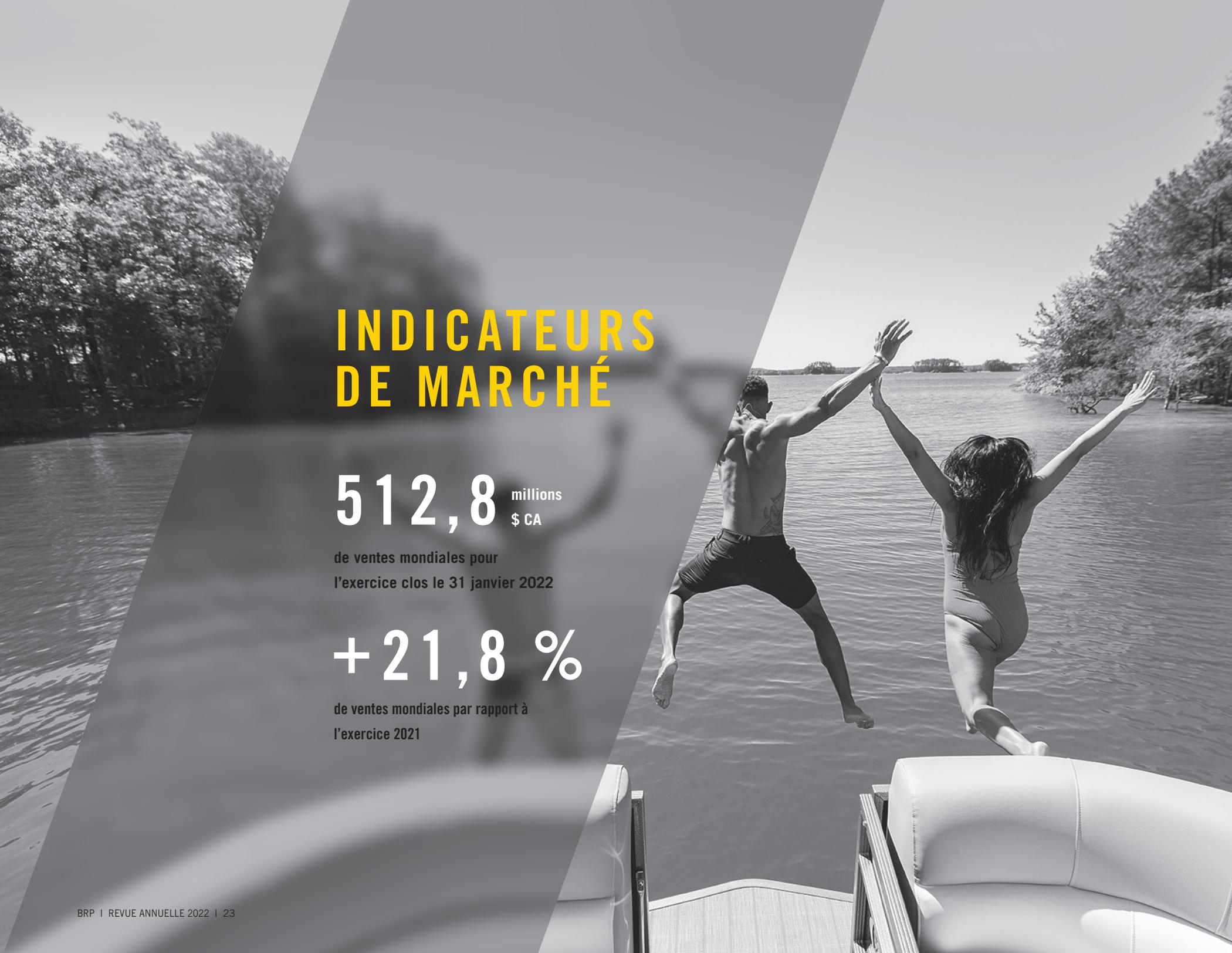


ALUMACraft Manitou® **QUINTREX**

GROUPE MARIN

Partout dans le monde, les gens créent des souvenirs sur l'eau tous les jours. En formant le Groupe marin de BRP en 2018, nous souhaitons rehausser cette expérience. Pendant l'exercice 2022, nous appuyant sur le travail déjà effectué en coulisses, nous avons porté notre attention sur la façon de mettre en valeur nos marques et mis en place l'infrastructure requise pour y arriver.





INDICATEURS DE MARCHÉ

512,8 millions
\$ CA

de ventes mondiales pour
l'exercice clos le 31 janvier 2022

+21,8 %

de ventes mondiales par rapport à
l'exercice 2021



ALUMACRAFT, QUI JOUIT D'UNE LONGUE TRADITION ET DE LA FIDÉLITÉ DES AMATEURS DE PÊCHE ET DE PLEIN AIR, A COMMENCÉ À GAGNER PLUS DE TERRAIN. CETTE ANNÉE, UNE NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE, UN NOUVEAU SITE WEB ET DE NOUVEAUX OUTILS DE MARKETING À L'INTENTION DES CONCESSIONNAIRES ONT ÉTÉ MIS EN PLACE POUR AIDER LA MARQUE À CONNAÎTRE ENCORE PLUS DE SUCCÈS.

SURPASSER L'INDUSTRIE

Les ventes au détail de bateaux Alumacraft à coque en V de grande et moyenne taille ont augmenté significativement par rapport à la saison précédente, surpassant l'ensemble de l'industrie des bateaux de pêche en aluminium (de 16 à 25 pieds) aux États-Unis, qui a affiché une croissance de 5,1 %.

FAIRE PROGRESSER UNE MARQUE SOLIDE

Nous avons lancé la nouvelle identité visuelle d'Alumacraft, qui vise à renforcer la notoriété et la reconnaissance de la marque, tout en contribuant à la croissance de BRP. Un nouveau site Web a aussi été lancé pour Alumacraft, celui-ci se basant sur la même plateforme technologique que celle utilisée pour nos marques de sports motorisés afin d'accroître l'efficacité et les économies d'échelle. Ce système favorise une expérience client optimale sur toutes les plateformes numériques.

FAIRE PASSER LES PROGRAMMES DES CONCESSIONNAIRES AU NIVEAU SUPÉRIEUR

Nous avons créé de nouveaux outils et services de marketing à l'intention des concessionnaires de bateaux Alumacraft afin d'améliorer leur compétitivité. Nous avons notamment lancé les tout premiers plans publicitaires clés en main en misant sur le même modèle éprouvé que celui du Groupe sports motorisés. Ce programme permet aux concessionnaires de profiter des services d'excellentes agences de placement média à un prix abordable et de maximiser le rendement des fonds coop des concessionnaires. De plus, nous avons standardisé les fournisseurs et automatisé les processus pour Alumacraft afin de demeurer efficaces, notamment les services du Centre de réclamations coop, le système de gestion des clients potentiels et l'outil de gestion des sondages de l'indice de satisfaction de la clientèle.





DEPUIS PLUS DE 35 ANS, MANITOU FAIT DES VAGUES SUR LE MARCHÉ DES PONTONS EN OFFRANT DES PRODUITS ET UN SERVICE À LA CLIENTÈLE EXCEPTIONNELS; LA MARQUE A D'AILLEURS REÇU LE PRIX DE LA SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE (CSI AWARD) DE LA *NATIONAL MARINE MANUFACTURERS' ASSOCIATION* POUR LA 20^e ANNÉE CONSÉCUTIVE. DE PLUS, MANITOU A ADOPTÉ CETTE ANNÉE DES PROGRAMMES ET OUTILS ÉPROUVÉS DE BRP ET EST DÉSORMAIS MIEUX OUTILLÉE QUE JAMAIS POUR SE DÉMARQUER ET OFFRIR DES EXPÉRIENCES INÉGALÉES.

ACCROÎTRE LES VENTES POUR GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ

À la fin de la saison estivale, les ventes au détail de Manitou affichaient une forte hausse par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, chaque segment de pontons ayant enregistré une croissance notable. Alors que l'ensemble du secteur des pontons aux États-Unis a fait du surplace, la part de marché de Manitou a augmenté. Pour soutenir la demande vigoureuse et soutenue pour nos bateaux Manitou, nous avons annoncé, au début de l'exercice 2023, un investissement visant à augmenter notre capacité de production à Lansing et à accroître notre capacité de fabrication et d'entreposage à St. John's, ce qui doublera presque notre main-d'œuvre dans l'État du Michigan.

BÂTIR UNE MARQUE SOLIDE

Cette année, Manitou a également fait peau neuve afin d'accroître la notoriété de la marque. Le tout nouveau site Web de Manitou a été lancé sur la même plateforme technologique que celle utilisée pour nos marques de sports motorisés afin de créer une expérience client optimale sur toutes les plateformes numériques.

ACCÉLÉRER LES PROGRAMMES DES CONCESSIONNAIRES

Manitou a bonifié les outils et services de marketing à l'intention des concessionnaires en procédant au lancement de plans publicitaires clés en main. Ce nouveau programme permet aux concessionnaires de profiter des services d'excellentes agences de placement média à un prix abordable, d'optimiser l'utilisation des fonds coop et de promouvoir la marque Manitou et ses concessionnaires dans les principaux marchés. D'autres programmes, comme les services du Centre de réclamations coop, le système de gestion des clients potentiels et l'outil de gestion des sondages de l'indice de satisfaction de la clientèle, servent à mieux standardiser les fournisseurs et à automatiser les processus, afin que BRP maintienne son caractère *Lean*.



QUINTREX

.....

QUINTREX, LE BATEAU EN ALUMINIUM FAVORI EN AUSTRALIE, EST EN TÊTE D’AFFICHE D’UNE GAMME DE MARQUES EMBLÉMATIQUES QUI COMPREND STACER, SAVAGE ET YELLOWFIN PLATE. S’APPUYANT SUR DES PROGRÈS EN MATIÈRE DE PRODUCTION RÉALISÉS AU COURS DE L’EXERCICE 2021, NOS ACTIVITÉS AUSTRALIENNES SONT PASSÉES À LA VITESSE SUPÉRIEURE DURANT L’EXERCICE 2022 ET ONT JETÉ LES BASES POUR POURSUIVRE LEUR ASCENSION.

.....

MAINTENIR LA POSITION DE LEADER SUR LE MARCHÉ

Au cours de l’exercice 2022, nous avons encore consolidé notre première place dans le secteur des bateaux en aluminium en Australie. Notre part de marché a augmenté grâce à nos marques phares Quintrex et Stacer. D’un exercice à l’autre, nous avons également enregistré une hausse solide des ventes au détail, propulsée par la demande soutenue pour les bateaux récréatifs en Australie.

INTENSIFIER LES ACTIVITÉS DE MARKETING LIÉES À LA MARQUE

Conçues pour appuyer la stratégie nationale de marketing de la marque, des solutions de marketing clés en main à l’intention de nos concessionnaires ont été lancées sur plusieurs canaux et ont suscité un fort engouement dans le réseau.

ACCROÎTRE LA PRODUCTION

Pour répondre à la demande du marché, nous avons augmenté la capacité de production à l’usine de Coomera et y avons réalisé des gains d’efficacité. À elle seule, cette hausse de la capacité équivaut à la capacité de production de nos concurrents.

FACILITER LES VENTES À VALEUR AJOUTÉE

Pour permettre aux clients de choisir plus facilement les meilleures options pour leur style de vie, nous avons créé des ensembles d’options pour bateaux, offertes avec nos nouvelles gammes de produits Quintrex. Nous avons également lancé une version Pro qui comprend toutes les options les plus demandées. Cette stratégie crée de la valeur pour les concessionnaires ainsi que pour BRP, en plus de faciliter le processus d’achat pour nos clients.



REHAUSSER LA BARRE EN MATIÈRE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

EN TANT QU'ENTREPRISE FONDÉE SUR LA PASSION, LA CONFIANCE, LA DÉTERMINATION ET L'INGÉNIOSITÉ, NOUS SOMMES ENGAGÉS À CRÉER UN AVENIR MEILLEUR POUR NOS EMPLOYÉS, NOS COMMUNAUTÉS, NOS CLIENTS ET L'ENSEMBLE DE NOS PARTIES PRENANTES.

Notre programme de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) a continué d'évoluer, et même si la pandémie a ralenti certaines de nos initiatives, notre engagement n'a jamais fléchi. Tout au long de l'exercice 2022, alors que nous réalisons des progrès à l'égard de nos objectifs existants, nous avons travaillé avec diligence pour concevoir notre programme RSE25, le plus ambitieux à ce jour, qui a été dévoilé le 11 avril 2022.

PRÉSENTATION DU PROGRAMME RSE25

Grâce à ses cibles audacieuses et à ses initiatives concrètes, RSE25 illustre notre engagement à faire ce qui est juste et à devenir le chef de file de l'industrie en tant qu'entreprise citoyenne. Plus précisément, ses objectifs sont les suivants :

- Réduire l'empreinte carbone de nos activités et de nos produits;
- Assurer un impact positif et durable au sein de nos communautés et dans le quotidien de nos employés;
- Continuer à prendre des décisions stratégiques éclairées, à respecter des normes d'éthique élevées et à mener nos activités de manière durable.

Structuré de manière à favoriser la création de valeur autour de trois grands piliers – Environnement, Social et Gouvernance – le programme RSE25 vise à atteindre des objectifs précis axés sur les employés, les communautés, les activités et les produits de BRP.

Le programme RSE25 fait partie intégrante de la stratégie de BRP. Notre conseil d'administration et notre comité de direction s'engagent pleinement à guider nos efforts en matière de RSE sur la voie du succès. Ils disposent du soutien de cinq hauts dirigeants qui mettent à profit leur expertise pour diriger des piliers spécifiques ainsi que de l'appui d'une équipe de professionnels de la RSE dévouée.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

ENVIRONNEMENT				SOCIAL						GOUVERNANCE	
ACTIVITÉS		PRODUITS		COMMUNAUTÉ			EMPLOYÉS				
Émissions de la chaîne d'approvisionnement et des activités de fabrication	Emballages et déchets envoyés à l'enfouissement	Émissions en cours d'utilisation et recyclabilité en fin de vie	Véhicules électriques à batterie	Engagement communautaire	Conduite responsable	Bénévolat	Diversité, équité et inclusion	Santé, sécurité et bien-être	Talents	Gouvernance d'entreprise	Éthique et conformité

RSE

OUVRIR LA VOIE À UNE EXPLOITATION DURABLE

À TITRE D'ENTREPRISE CITOYENNE MONDIALE, NOUS NOUS ENGAGEONS À UTILISER LES RESSOURCES NATURELLES JUDICIEUSEMENT, POUR LE BIEN COMMUN. CET ENGAGEMENT EST REFLÉTÉ CLAIREMENT DANS LES OBJECTIFS AMBITIEUX QUE NOUS AVONS ÉTABLIS DANS LE BUT DE RÉDUIRE LES ÉMISSIONS LIÉES À NOS INSTALLATIONS, NOS PRODUITS ET NOTRE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT.

ACCÉLÉRER LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT EN MATIÈRE DE VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Pour atteindre ces objectifs ambitieux, nous investissons 300 millions \$ CA sur cinq ans dans le développement de produits, ainsi que dans les infrastructures, l'outillage de production et les installations. Nous augmentons notamment la capacité de développement d'unités électriques dans notre usine BRP-Rotax à Gunsirichen, en Autriche, et créons le Centre de développement de véhicules électriques BRP à Valcourt, au Québec. Nous nous sommes également engagés à offrir un modèle électrique dans chacune de nos gammes de produits existantes d'ici la fin de 2026. Par ailleurs, nous avons récemment confirmé nos premiers modèles de véhicules électriques en annonçant le lancement futur d'une gamme entièrement électrique de motos Can-Am à deux roues, ce qui représente un investissement supplémentaire.

NOS CIBLES

INSTALLATIONS D'ICI 2030

Rendre nos installations carboneutres.
Atteindre le zéro déchet à l'enfouissement.

PRODUITS D'ICI 2035

Veiller à ce que 50 % de nos unités vendues soient électriques.
Lancer des nouveaux modèles de moteur à combustion interne qui émettent moins de CO₂ que leurs prédécesseurs.

CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT D'ICI 2035

Réduire de 25 % les émissions de CO₂ issues de notre chaîne d'approvisionnement.

RÉINVESTIR 1 %

de nos bénéfices avant impôt en soutien aux communautés d'ici 2025.



PRENDRE POSITION CONTRE L'INTIMIDATION

Nos employés de BRP sont depuis longtemps très engagés dans les initiatives communautaires, le bénévolat ainsi que la remise de dons. En 2022, dans le but de maximiser notre impact social dans les communautés où nous sommes présents, nous avons adopté une cause collective mondiale. Avec un tel choix de bonnes causes, la décision exigeait des critères de sélection stricts, y compris un alignement avec nos valeurs et notre mission, la pertinence pour les adultes et les enfants dans tous les marchés où nous exerçons nos activités, et un potentiel élevé d'inspirer et de mobiliser un large éventail d'intervenants.

Nous avons choisi de nous rallier contre l'intimidation. Par cette position ferme, nous reconnaissons que l'intimidation est un défi social important qui peut nous affecter au travail, dans le milieu scolaire, à la maison et dans les loisirs, et nous nous engageons à concentrer nos efforts et notre détermination à lutter contre toutes ses formes à travers le programme **Défions l'intimidation**. En tant qu'employeur, entreprise citoyenne, et acteur important dans de nombreuses communautés à travers le monde, nous inspirerons et favoriserons les changements de comportements. Nous croyons que l'inclusion commence là où l'intimidation se termine.

**DÉFIONS
L'INTIMIDATION**
UN PROGRAMME BRP

PROMOUVOIR LA CONDUITE RESPONSABLE

Notre programme amélioré de Conduite responsable est également un élément clé du pilier Social de RSE25. Nous croyons qu'en amenant chaque conducteur à conduire de façon responsable – en prenant soin des autres sur la route ainsi qu'en préservant nos sentiers – nous encourageons l'industrie toute entière à accueillir de nouveaux usagers, à bâtir une communauté bienveillante et à multiplier les expériences positives.

Le programme Conduite responsable combine action, éducation et valorisation des communautés, afin de permettre à tous les adeptes du bateau et des sports motorisés de conduire de façon responsable et de repenser les façons de se déplacer en sécurité, de protéger l'environnement et de respecter de bonnes pratiques de conduite.

Nous voulons être le premier fabricant de véhicules de sports motorisés et de bateaux à prendre position avec conviction et fierté en faveur de la conduite responsable, et ainsi nous positionner comme la marque la plus sécuritaire et bienveillante.

**CONDUITE
RESPONSABLE**
UN PROGRAMME BRP

CRÉER UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL OÙ CHACUN PEUT S'ÉPANOUIR

Afin de favoriser le développement d'une culture encore plus inclusive où chacun se sent à sa place, nous avons entrepris un parcours vers plus de diversité, d'équité et d'inclusion (DÉI). Notre cadre stratégique DÉI jette les bases sur lesquelles nous pouvons établir des priorités, définir des mesures et fixer des cibles. Nous avons mis en place un Conseil DÉI composé d'employés issus de différents milieux et lieux de travail, et dirigé par deux hautes dirigeantes qui mettent en œuvre un plan d'action solide. Nous mettons en place des stratégies en matière de données pour nous aider à mesurer nos progrès, et des groupes de ressources-employés sont également mis sur pied en vue de nous aider à faire tomber les barrières et à atteindre les cibles visées.

**POUR EN SAVOIR PLUS AU SUJET DE NOS
CIBLES ET DE NOS OBJECTIFS DANS LE
CADRE DU PROGRAMME RSE25, VISITEZ
LA SECTION RSE DU SITE BRP.COM**

FAITS SAILLANTS DU PROGRAMME RSE POUR L'EXERCICE 2022

16,7 % DE RÉDUCTION DE L'INTENSITÉ DU CARBONE PAR
UNITÉ PRODUITE À TRAVERS NOS OPÉRATIONS
par rapport à l'exercice 2020

25 % DES SITES DE PRODUCTION ONT ATTEINT L'OBJECTIF
DE ZÉRO DÉCHET À L'ENFOUISSEMENT*
*au moins 90 % des déchets générés ont été détournés
des sites d'enfouissement

25 % DE FEMMES AU CONSEIL
D'ADMINISTRATION
une augmentation de 50 % par rapport à l'exercice 2020

27 % DE FEMMES AU COMITÉ
DE DIRECTION
stable depuis 3 ans

28 % DE FEMMES EN USINE
soit une augmentation de 7 % par rapport
à l'exercice 2020

9 523 EN DONS DANS
LES CINQ
DERNIÈRES ANNÉES
MILLIONS \$ CA pour soutenir nos communautés

SCORES CDP

DIVULGATION DES
ÉMISSIONS CARBONE : **B-**
CODE D'ENGAGEMENT DES
FOURNISSEURS (SER) : **C**

0,7

PERFORMANCE RECORD DU TAUX GLOBAL
DES ACCIDENTS ENREGISTRABLES AU
COURS DE L'EXERCICE 2022

GOAL ZERO 2025

✓ ZERO INCIDENT ✓ ZERO IMPACT



SECTION FINANCIÈRE

TABLEAU DE RAPPROCHEMENT – EXERCICE 2022

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 clos les				
	31 janvier 2022	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Bénéfice net	794,6 \$	362,9 \$	370,6 \$	227,3 \$	239,1 \$
Éléments normalisés					Données retraitées ¹²
(Gain) perte de charge sur la dette à long terme et les obligations locatives	(13,3)	(121,8)	10,4	69,8	(53,3)
Coûts de transaction sur la dette à long terme ²	44,3	12,7	--	8,9	2,1
Coûts de transaction et autres charges connexes ³	5,8	1,5	2,9	2,7	--
(Gain) perte dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités	21,3	(12,2)	--	--	--
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord ⁴	0,4	96,1	--	--	--
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises	4,1	4,4	3,6	1,2	--
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ⁵	(0,1)	7,5	1,7	1,3	2,9
Gain sur résiliation d'un contrat de location ⁶	(8,7)	--	--	--	--
Gain sur cession d'immobilisations corporelles	--	(12,7)	--	--	--
(Gain) perte découlant d'un litige	--	(4,0)	(40,0)	1,3	5,9
Incidence de la pandémie de COVID-19 ⁷	--	10,6	--	--	--
Charge de perte de valeur ⁸	--	177,1	--	--	--
Autres éléments	3,9	0,6	0,9	(0,1)	1,5
Ajustement au titre de l'impôt ⁹	(5,8)	(45,7)	8,3	(3,8)	47,3
Bénéfice net normalisé¹	846,5	477,0	358,4	308,6	245,5
Charge d'impôt normalisée ¹	287,9	167,1	126,8	105,4	90,2
Frais financiers ajustés ^{1,10}	63,4	107,3	90,9	68,0	53,5
Produits financiers ajustés ^{1,10}	(3,8)	(7,6)	(2,2)	(2,2)	(2,2)
Dotation à l'amortissement ajustée ^{1,11}	268,1	255,2	230,5	176,1	149,2
BAIIA normalisé¹	1 462,1 \$	999,0 \$	804,4 \$	655,9 \$	536,2 \$
Nombre moyen pondéré d'actions – dilué	85 259 520	88 604 984	93 813 815	99 588 888	107 917 087
Bénéfice normalisé par action – dilué ¹	9,92 \$	5,39 \$	3,83 \$	3,10 \$	2,27 \$

¹ Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS ».

² Au cours de l'exercice 2022, la Société a engagé une prime de remboursement anticipé de 15,1 millions \$ et a décomptabilisé des coûts de transaction non amortis de 29,2 millions \$ liés au remboursement intégral de son emprunt à terme B-2 en cours de 597,0 millions \$ US.

³ Coûts liés aux regroupements d'entreprises.

⁴ La Société a engagé des coûts liés à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord qui comprennent notamment des coûts d'inactivité ainsi que d'autres coûts de sortie.

⁵ 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.

⁶ Au cours de l'exercice 2022, la Société a fait l'acquisition de ses deux installations louées au Mexique. La décomptabilisation des actifs au titre de droits d'utilisation connexes et des obligations locatives connexes a donné lieu à un gain de 8,7 millions \$ à la résiliation d'un contrat de location.

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 Au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2021, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur de 177,1 millions \$ qui se rapporte au secteur Groupe marin.

⁹ L'ajustement au titre de l'impôt se rapporte à l'impôt au titre des éléments normalisés assujettis à l'impôt et pour lesquels l'impôt sur le résultat a été comptabilisé, contrebalancé par des économies d'impôt non comptabilisées liées à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord Evinrude.

¹⁰ 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.

¹¹ Ajustée en fonction de l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises au moyen de regroupements d'entreprises.

¹² 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 clos le 31 janvier 2019.

INFORMATIONS AUX INVESTISSEURS

INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ BOURSIER

Les actions à 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 Marchés des capitaux • Canaccord Genuity • Marchés mondiaux CIBC • Valeurs mobilières Desjardins • Morningstar • Financière Banque Nationale • Northcoast Research • RBC Marchés des Capitaux • Robert W. Baird & Co. • UBS Valeurs mobilières • Exane BNP Paribas • Scotia Capitaux • Valeurs mobilières TD • Stifel Canada • Edgewater Research Company • Raymond James & Associates • Wolfe Research

CALENDRIER PROVISOIRE DES BÉNÉFICES POUR L'EXERCICE 2023

Premier trimestre : 3 juin 2022

Deuxième trimestre : 14 septembre 2022

Troisième trimestre : 30 novembre 2022

Quatrième trimestre : À venir

ACTIONS ÉMISES ET EN CIRCULATION

Au 20 avril 2022, 38 108 261 actions à droit de vote subalterne et 42 954 979 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 2022, 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

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 : Services aux investisseurs Computershare inc. : 100 University Ave., 8th Floor, Toronto (Ontario) Canada M5J 2Y1, T +1 (866) 245-4053, www-us.computershare.com/Investor

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

Pour consulter la revue annuelle de la Société et les informations financières connexes, pour en savoir davantage sur les produits, pour télécharger les brochures des produits ou pour trouver un concessionnaire, veuillez vous rendre sur le site de la Société à l'adresse brp.com.¹Couverture des analystes connue de la Société au 1^{er} avril 2022.

© BRP 2022. Tous droits réservés. ®, ™ et le logo BRP sont des marques de commerce de BRP ou de ses sociétés affiliées. † Toutes les autres marques de commerce sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. Veuillez conduire de façon responsable. L'information présentée dans cette Revue annuelle a été établie en date du 2 mai 2022. Dépôt légal Bibliothèque nationale du Québec 2022

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La présente revue annuelle contient des énoncés prospectifs, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, y compris, mais sans s'y limiter, les énoncés portant sur les attentes de la Société quant à la demande soutenue pour ses produits et sa capacité à convertir les nouveaux consommateurs en clients à vie, les énoncés portant sur son plan quinquennal appelé « M25 » ou « Mission 25 », les énoncés portant sur les investissements dans l'électrification de ses gammes de produits et de l'incidence attendue sur l'expérience des consommateurs et la croissance du secteur, les énoncés portant sur son intention de lancer de nouvelles gammes de produits électriques, les énoncés portant sur le lancement d'un nouveau programme de responsabilité sociale d'entreprise et la mise en œuvre des objectifs connexes, ainsi que d'autres énoncés portant 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 produits 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. 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.

Ces 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. La Société met le lecteur en garde contre le fait que ces hypothèses pourraient ne pas se concrétiser et qu'en raison de la conjoncture économique actuelle, ces hypothèses, qui étaient considérées comme raisonnables au moment où elles ont été formulées, comportent un degré d'incertitude élevé. Ces énoncés prospectifs ne constituent pas des garanties de la performance future et comportent des risques, des incertitudes et d'autres éléments, connus ou non, qui pourraient faire en sorte que les résultats ou la performance réels de la Société ou du secteur diffèrent considérablement des perspectives ou des résultats ou de la performance futurs sous-entendus par ces énoncés.

En outre, de nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou la performance réels de la Société ou les événements ou faits nouveaux à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, qui sont analysés plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société : l'incidence de conditions économiques défavorables, comme celles attribuables à la crise sanitaire actuelle liée au coronavirus (appelé COVID-19) (notamment l'incidence sur les dépenses à la consommation, sur les activités de la Société, sur ses chaînes d'approvisionnement et de distribution, sur la disponibilité du crédit et sur la main-d'œuvre de la Société); tout fléchissement de l'acceptation sociale des produits de la Société; les fluctuations des taux de change; les niveaux d'endettement élevés; toute indisponibilité de capitaux supplémentaires; la survenance de toute difficulté d'approvisionnement; la résiliation ou l'interruption des ententes d'approvisionnement ou encore l'augmentation du coût des matériaux; toute perte de hauts dirigeants ou d'employés de la Société qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques; les conditions météorologiques défavorables, et plus généralement les changements climatiques; toute défaillance de systèmes de technologie de l'information ou toute atteinte à la sécurité; les ventes et les activités internationales de la Société; les fluctuations saisonnières des ventes; toute incapacité à 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 pour la Société; toute incapacité de concessionnaires et de distributeurs d'obtenir un accès convenable à du capital; la concurrence que subissent les gammes de produits de la Société; l'incapacité de la Société à mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de croissance; toute incapacité

à maintenir un système efficace de contrôle interne à l'égard de l'information financière et à produire en temps opportun des états financiers exacts; toute incapacité à maintenir et à améliorer la réputation et les marques de commerce de la Société; toute réclamation importante liée aux produits; toute réclamation liée à la garantie des produits ou tout rappel de produits qui donne 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 assurer une bonne gestion des niveaux des stocks; toute violation de droits de propriété intellectuelle et tout litige connexe; l'incapacité de la Société à 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 touchant l'infrastructure de transport et d'expédition; toute non-conformité aux clauses restrictives contenues dans des accords de financement ou d'autres contrats importants; toute modification des lois fiscales ou l'existence d'obligations fiscales imprévues; toute dépréciation de la valeur comptable du goodwill et des marques de commerce; toute détérioration des relations entretenues avec les employés; le passif des régimes de retraite; les catastrophes naturelles; la non-souscription à une assurance convenable; la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne; l'exercice d'activités de la Société par l'intermédiaire de filiales; l'influence importante de Beaudier Inc., de 4338618 Canada Inc. et de Bain Capital Integral Investors II, L.P.; et les ventes futures d'actions à droit de vote subalterne par le groupe Beaudier, Bain Capital ou des administrateurs, des dirigeants ou des 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 la présente revue 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, y compris 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 la présente revue annuelle, 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 la présente revue annuelle 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 la présente revue annuelle, y compris : 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 pour cent à 10 pour cent; le maintien ou l'augmentation modérée de la part de marché; une conjoncture économique stable en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, et une incidence limitée du conflit armé en Ukraine et de la crise sanitaire qui continue de sévir à l'échelle mondiale; les principales monnaies dans lesquelles la Société exerce ses activités demeuront près des niveaux actuels; le taux d'inflation devrait demeurer élevé en raison de la forte demande, des pénuries de stocks et des prix élevés de l'énergie, et devrait diminuer progressivement à mesure que les banques centrales hausseront les taux d'intérêt; il n'y aura aucun changement important aux lois fiscales, aux accords de libre-échange ou aux traités applicables à la Société; les marges actuelles de la Société demeureront à leur niveau actuel ou augmenteront; la base d'approvisionnement pourra continuer de soutenir le développement de produits et les taux de production prévus selon des modalités commercialement acceptables en temps opportun; aucune nouvelle barrière commerciale ne sera imposée entre les territoires où la Société exerce ses activités; l'absence de conditions météorologiques inhabituellement défavorables, en particulier en période de pointe. BRP met le lecteur en garde contre le fait que ces hypothèses pourraient ne pas se concrétiser et que, en raison de la conjoncture économique actuelle, ces hypothèses, qui étaient considérées comme raisonnables au moment où elles ont été formulées, pourraient comporter un degré d'incertitude élevé.

MESURES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS

Les états financiers de la Société, qui sont disponibles sous les profils de la Société sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov, ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « normes IFRS »).

La présente revue annuelle renvoie à certaines mesures financières 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 additionnelle 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 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 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 « BAI1A 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, tels qu'ils sont décrits dans le rapport de gestion de 2022 (défini ci-après), comme les coûts de transaction, les coûts de restructuration et les charges de perte de valeur. Le « bénéfice net normalisé » s'entend du bénéfice net avant les éléments normalisés, tels qu'ils sont décrits dans le rapport de gestion de 2022, comme le gain de change sur la dette à long terme et les obligations locatives, les coûts de transaction et les coûts de restructuration, qui sont ajustés pour tenir compte de l'incidence fiscale sur ces éléments. La Société invite le lecteur à se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux normes IFRS » et « Principales données financières consolidées » du rapport de gestion de la Société pour l'exercice 2022 daté du 24 mars 2022 (le « rapport de gestion de 2022 »), qui sont intégrées par renvoi aux présentes, pour prendre connaissance des définitions du BAI1A normalisé et du bénéfice net normalisé présentés par la Société et connaître les rapprochements de ces mesures et des mesures conformes aux normes IFRS les plus directement comparables. Le rapport de gestion de 2022 de la Société est disponible sous les profils de la Société sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

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