

BRP INC.

**RAPPORT
DE
GESTION**

**POUR LE TRIMESTRE ET L'EXERCICE
CLOS LE 31 JANVIER 2026**



Table des matières

Glossaire	2
Mode de présentation	3
Énoncés prospectifs et mesures non conformes aux normes IFRS	4
Aperçu des activités	6
Facteurs ayant une incidence sur la performance de la Société	7
Sommaire	10
Performance dans le secteur du détail et statistiques du marché	11
Résultats d'exploitation	12
<i>Analyse des résultats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026</i>	12
<i>Tendances géographiques pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026</i>	15
<i>Analyse des résultats pour l'exercice clos le 31 janvier 2026</i>	16
<i>Tendances géographiques pour l'exercice clos le 31 janvier 2026</i>	18
Activités abandonnées	19
Évaluation de la performance de la Société par rapport aux prévisions fixées pour l'exercice 2026	21
Taux de change	22
Situation de trésorerie et sources de financement	23
<i>Obligations contractuelles</i>	24
<i>Sources de financement</i>	25
Situation financière consolidée ¹	28
Avantages postérieurs à l'emploi	29
Arrangements hors bilan	30
Transactions entre parties liées	32
Instruments financiers	32
Mesures non conformes aux normes IFRS et tableaux de rapprochement	34
Tableaux de rapprochement ²	36
Sommaire des résultats consolidés trimestriels ²	39
Tableau de rapprochement des résultats consolidés trimestriels ²	40
Principales données financières consolidées	41
Estimations comptables critiques	43
Modifications comptables futures	45
Contrôles et procédures	46
Facteurs de risque	48
Information sur les actions en circulation	82
Information supplémentaire	82

Glossaire

Abréviations	Description	Abréviations	Description
BAIIA	Bénéfice avant intérêts, impôt et amortissements	PAV	Pièces, accessoires et vêtements
CORRA	Canadian Overnight Repo Rate Average. Défini comme le taux CORRA composé quotidiennement ou le taux d'intérêt à terme prospectif fondé sur le taux CORRA majoré d'un ajustement usuel au titre de l'écart de crédit, s'il y a lieu	pb	Points de base
ESG	Facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance	SOFR	Secured Overnight Financing Rate
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate	SOFR à terme	Défini comme le taux d'intérêt à terme prospectif fondé sur le SOFR majoré d'un ajustement usuel au titre de l'écart de crédit, s'il y a lieu
Fonds de roulement	Les actifs courants moins les passifs courants	UGT	Unité génératrice de trésorerie
IAS	International Accounting Standards	V3R	Véhicules à trois roues
IFRS	Normes IFRS® de comptabilité publiées par l'International Accounting Standards Board	VCC	Véhicules côte à côte
International	Toutes les régions sauf les États-Unis et le Canada	VE	Véhicules électriques
OEM	Fabricants d'équipement d'origine	VTT	Véhicules tout-terrain

Mode de présentation

Le présent rapport de gestion fournit de l'information sur la situation financière et les résultats d'exploitation de BRP inc. (la « Société » ou « BRP ») pour l'exercice clos le 31 janvier 2026. Il devrait être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025. Certaines informations figurant dans le présent rapport de gestion contiennent des déclarations prospectives assorties de risques et d'incertitudes. Les résultats réels pourraient différer de façon importante des énoncés prospectifs sous-jacents en raison de divers facteurs, y compris ceux décrits à la rubrique « Énoncés prospectifs » du présent rapport de gestion. Le présent rapport de gestion reflète l'information dont dispose la Société au 25 mars 2026.

Les états financiers consolidés audités de la Société ont été préparés selon les normes IFRS. Tous les montants sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Toute référence dans ce rapport de gestion à l'« exercice 2026 », à l'« exercice 2025 » et à l'« exercice 2024 » de la Société s'entend des exercices clos les 31 janvier 2026, 2025 et 2024, respectivement.

Le processus visant la vente de Telwater Pty Ltd. (« Telwater »), annoncé le 17 octobre 2024, se poursuit et, au 31 janvier 2026, l'entreprise continue d'être présentée à titre d'activités abandonnées, et les actifs et passifs connexes, comme détenus en vue de la vente. Se reporter à la note 32, « Activités abandonnées », de nos états financiers consolidés audités pour obtenir des renseignements supplémentaires.

Au cours de la période de neuf mois close le 31 octobre 2025, la Société a conclu la vente d'Alumacraft Boat Co. (« Alumacraft ») et de Triton Industries Inc. (« Manitou »). Par conséquent, au 31 janvier 2026, ces entreprises sont présentées à titre d'activités abandonnées, et les actifs et passifs connexes, comme cédés. Se reporter à la note 32, « Activités abandonnées », de nos états financiers consolidés audités pour obtenir des renseignements supplémentaires.

Au cours du trimestre clos le 30 avril 2025, la Société a décidé que ses activités liées aux PAV du Groupe marin n'étaient plus à vendre. À la suite de cette décision, au 31 janvier 2026, les activités liées aux PAV du Groupe marin sont présentées à titre d'activités poursuivies, et les actifs et les passifs connexes ne sont plus classés comme détenus en vue de la vente. Les résultats des périodes précédentes ont été reclassés en conséquence.

Le présent rapport de gestion a été approuvé par le conseil d'administration le 25 mars 2026 et il se fonde sur les états financiers consolidés audités de la Société et les notes annexes pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025.

Énoncés prospectifs et mesures non conformes aux normes IFRS

Énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, qui portent sur les plans, y compris les énoncés relatifs au plan stratégique appelé « M28 », les perspectives, les attentes, les anticipations, les estimations et intentions, les résultats, le degré d'activité, la performance, les objectifs, les cibles, les buts, les réalisations, notamment les cibles, les buts et les initiatives environnementaux, sociaux et de gouvernance de la Société énoncés dans son nouveau plan en matière de durabilité intitulé « Au-delà de l'aventure – Durabilité 2030 », les priorités et stratégies, la situation financière, la position sur le marché, les capacités, la position en regard de la concurrence et les opinions de la Société actuels et futurs, ainsi que sur les perspectives et les tendances actuelles et futures des secteurs dans lesquels la Société exerce ses activités, la demande prévue pour les produits et les services sur les marchés pour lesquels la Société offre ses produits, notamment les tendances au ralentissement de la demande au sein de l'industrie ainsi que l'intensification soutenue des activités promotionnelles et les mesures d'établissement des prix, 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, la capacité de la Société à achever son processus de vente de Telwater comme prévu et à gérer et à atténuer les risques qui y sont liés selon les coûts prévus et selon le produit attendu, l'incidence de la vente des entreprises du Groupe marin, l'instabilité géopolitique persistante au Moyen-Orient, y compris l'incidence de la récente volatilité des prix mondiaux du pétrole et de l'énergie, les perturbations potentielles des chaînes d'approvisionnement, les pressions inflationnistes et les conditions macroéconomiques générales, ou sur d'autres événements ou faits nouveaux à venir, ainsi que d'autres énoncés dans le présent rapport de gestion 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.

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. La Société met le lecteur en garde contre le fait que ces hypothèses pourraient ne pas se concrétiser et que, en raison du contexte macroéconomique et géopolitique difficile dans lequel la Société évolue, y compris, plus particulièrement, l'incertitude entourant l'imposition potentielle de nouveaux droits de douane, tarifs et autres restrictions commerciales (ainsi que de toute mesure de rétorsion), ainsi que l'instabilité géopolitique persistante au Moyen-Orient, ces hypothèses, qui étaient considérées comme raisonnables au moment où elles ont été formulées, pourraient comporter 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 de risque décrits de façon plus détaillée dans la rubrique « Facteurs de risque » du rapport de gestion de la Société pour l'exercice clos le 31 janvier 2026.

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont faits en date des présentes, et la Société n'a pas l'intention et décline toute obligation de les mettre à jour ou de les réviser 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 de gestion, 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.

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 de gestion, notamment les hypothèses suivantes : le ralentissement au sein des industries des produits saisonniers et des produits toutes saisons et un contexte macroéconomique toujours difficile; la volatilité prévue de la part de marché; les principales monnaies dans lesquelles la Société exerce ses activités demeureront près des niveaux actuels; les taux d'inflation qui devraient continuer de s'améliorer; il n'y aura aucun changement important aux lois fiscales ou aux traités applicables à la Société; les marges de la Société devraient continuer de subir des pressions découlant de la baisse des volumes; 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; 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 du contexte macroéconomique et géopolitique difficile dans lequel la Société évolue, ces hypothèses, qui étaient considérées comme raisonnables au moment où elles ont été formulées, pourraient comporter un degré d'incertitude élevé. Plus particulièrement, ces hypothèses ne tiennent pas compte de l'imposition de tarifs douaniers américains à grande échelle, y compris les tarifs douaniers sur toutes les importations provenant du Canada et du Mexique, ni de l'imposition potentielle de tarifs douaniers de rétorsion. Étant donné l'évolution rapide de la situation et la grande incertitude quant à la durée d'une éventuelle guerre commerciale, il est difficile de prédire les répercussions sur l'économie dans son ensemble. De nouveaux tarifs douaniers pourraient avoir une incidence importante sur les perspectives quant à la croissance économique, aux dépenses des consommateurs, à l'inflation et au dollar canadien.

Mesures non conformes aux normes IFRS

Le présent rapport de gestion 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 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 définit et rapproche ces mesures dans la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS et tableaux de rapprochement » du présent rapport de gestion.

Aperçu des activités

BRP inc. est un chef de file mondial dans l'industrie des produits de sports motorisés, des systèmes de propulsion et des bateaux qui repose sur 80 ans d'ingéniosité et sur une attention particulière portée à sa clientèle. Grâce à son portefeuille de marques distinctives et de premier plan, qui comprend les motoneiges Ski-Doo et Lynx, les motomarines et les pontons Sea-Doo, les véhicules hors route et sur route Can-Am, les bateaux Quintrex, les systèmes de propulsion marine Rotax, les moteurs Rotax pour karts et avions de loisir de même que les boîtes à engrenages Pinion, BRP ouvre la voie à des aventures exaltantes et donne accès à des expériences sur différents terrains de jeux. La Société complète ses gammes de produits par un portefeuille dédié de pièces, d'accessoires et de vêtements afin d'optimiser pleinement l'expérience de conduite.

À la fin de l'exercice 2026, la Société employait près de 17 000 personnes à l'échelle mondiale. Elle a vendu ses produits dans plus de 110 pays. Les produits ont été vendus directement par l'intermédiaire d'un réseau d'environ 2 050 concessionnaires dans 21 pays, ainsi que par l'intermédiaire d'un réseau d'environ 140 distributeurs servant environ 375 concessionnaires additionnels.

La Société conçoit, développe, fabrique et vend des véhicules récréatifs motorisés. Le portefeuille diversifié de produits de la Société comprend la catégorie des produits toutes saisons, la catégorie des produits saisonniers, et la catégorie des pièces, accessoires et vêtements, moteurs pour OEM et autres. Les produits toutes saisons se composent des véhicules de BRP qui sont vendus et utilisés tout au long de l'année dans la plupart des climats, et ils comprennent les gammes de VTT, de VCC, de V3R et de motos électriques. Tous les produits de la catégorie des produits toutes saisons sont vendus sous la marque Can-Am. Les produits saisonniers se composent des produits de BRP qui s'emploient généralement pendant des saisons précises. Ces produits comprennent les motoneiges, qui sont principalement utilisées en hiver et pour lesquelles les ventes aux concessionnaires se concentrent dans les mois de septembre à janvier, ainsi que les motomarines et les pontons Sea-Doo, qui sont principalement utilisés en été, pour lesquels les ventes aux concessionnaires se concentrent dans les mois de janvier à avril. Ces produits emploient tous les moteurs Rotax de BRP. Les PAV, moteurs pour OEM et autres comprennent les pièces, accessoires et vêtements (les « PAV »), les moteurs Rotax pour les karts, les avions récréatifs et les bateaux à jet à injection directe, ainsi que les autres produits et services.

Le tableau suivant présente le pourcentage du total des revenus par catégorie.

Proportion du total des revenus (en pourcentage)	Trimestres clos les		Exercices clos les		
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2024
Produits toutes saisons	53,6 %	53,3 %	56,9 %	54,5 %	53,2 %
Produits saisonniers	32,4 %	32,0 %	27,1 %	30,0 %	33,9 %
PAV, moteurs pour OEM et autres	14,0 %	14,7 %	16,0 %	15,5 %	12,9 %
Total des revenus¹	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

1. Les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

Facteurs ayant une incidence sur la performance de la Société

Revenus et coûts du programme de vente

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

Afin de soutenir les activités de vente en gros de la Société et les activités de détail des concessionnaires et des distributeurs, la Société peut fournir divers programmes de vente consistant en des incitatifs monétaires et non monétaires. Les incitatifs monétaires se composent principalement de rabais et d'une ristourne accordés aux concessionnaires et aux distributeurs, d'une période de couverture gratuite ou prolongée accordée en vertu de programmes de financement des stocks à l'intention des concessionnaires et des distributeurs et de programmes de financement au détail. Le coût de ces incitatifs monétaires est comptabilisé en réduction des revenus. Les incitatifs non monétaires se composent principalement de garanties prolongées ou de PAV gratuits. Quand une garantie prolongée est accordée lors de l'achat d'un produit, une tranche des revenus comptabilisés lors de la vente de ce produit devrait être différée et comptabilisée pendant la période de couverture de la garantie prolongée. Le coût des PAV gratuits est comptabilisé dans le coût des ventes.

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

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

Coût des matières

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

Coût au titre des garanties

Les garanties régulières offertes par la Société couvrent généralement des périodes allant de 12 mois à trois ans pour la plupart des produits. Dans certaines circonstances, en vertu par exemple de certains programmes de vente, pour certains comptes commerciaux ou conformément à des règlements locaux, la Société offre des garanties prolongées. Au cours de la période de garantie, la Société s'engage à rembourser aux concessionnaires et aux distributeurs la totalité du coût des réparations ou des remplacements effectués relativement aux produits (à savoir principalement les pièces ou les accessoires fournis par la Société et les coûts de main-d'œuvre engagés par les concessionnaires ou les distributeurs). De plus, la Société vend, dans le cours normal des activités, et donne, en vertu de certains programmes de vente, des garanties prolongées sur ses produits.

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

La Société enregistre une provision au titre des garanties régulières lorsque les produits sont vendus. Bien que la direction soit d'avis que la Société, en fonction de l'information actuellement disponible, dispose de provisions suffisantes pour couvrir les réclamations futures au titre des garanties sur les produits vendus, les montants des réclamations futures pourraient différer de façon importante des provisions comptabilisées aux états consolidés de la situation financière. Dans le cas des garanties prolongées, les réclamations sont inscrites dans le coût des ventes lorsqu'elles sont engagées.

Taux de change

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

Au 31 janvier 2026, la Société avait un solde exigible de 1 725,2 millions \$ US (2 339,0 millions \$) en vertu de sa facilité à terme de 1 765,0 millions \$ US (2 393,0 millions \$) (la « facilité à terme »), ce qui donne lieu à un gain ou à une perte au résultat de la Société lorsque le taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien, à la clôture d'une période, varie par rapport à celui à l'ouverture de cette période. Les charges d'intérêts de la Société sur la facilité à terme sont également exposées aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien. Actuellement, la Société ne couvre pas l'exposition aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien découlant de sa facilité à terme; par conséquent, une hausse de la valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien pourrait avoir une incidence défavorable sur le bénéfice net de la Société.

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

Frais financiers nets (frais financiers diminués des produits financiers)

Les frais financiers nets sont principalement engagés relativement à la dette à long terme, au passif au titre des régimes de retraite à prestations définies et à la facilité de crédit renouvelable. Au 31 janvier 2026, la dette à long terme de la Société s'établissait à 2 442,3 millions \$, montant principalement composé de la facilité à terme, qui comprend les emprunts à terme B-2 et B-3, ces tranches en cours portant intérêt au taux SOFR à terme majoré de 2,25 %. La Société a conclu des contrats de taux plafonds garantis limitant son exposition aux hausses des taux d'intérêt.

Impôt sur le résultat

La Société est assujettie à l'impôt sur le résultat des juridictions, pays, états et provinces où elle exerce des activités. Le taux d'imposition prévu par la loi canadienne s'établissait à 26,5 % pour le trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2026. Cependant, le taux d'imposition effectif consolidé de la Société dépend de divers facteurs, dont la répartition des profits ou des pertes comptables avant impôt enregistrés dans différentes juridictions fiscales au sein desquelles elle exerce ses activités et le gain ou la perte de change sur la facilité à terme. La Société s'attend à payer des impôts en trésorerie dans toutes les juridictions où elle exerce des activités pour l'exercice 2026, à l'exception des États-Unis.

Caractère saisonnier

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

Sommaire

Au cours du trimestre clos le 31 janvier 2026, la Société a enregistré une croissance à deux chiffres de ses revenus par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la composition favorable des ventes de véhicules hors route découlant de l'introduction de nouveaux modèles et de nouvelles caractéristiques, ainsi qu'à la hausse des expéditions dans cette catégorie de produits. La croissance des revenus s'explique également par la hausse des expéditions de motomarines par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, qui avait été touchée par la réduction des stocks au sein du réseau. La marge brute et le pourcentage de marge brute ont augmenté par rapport à l'exercice précédent, en raison de l'incidence favorable des volumes et des prix, déduction faite des programmes de vente, facteur partiellement contrebalancé par l'incidence des tarifs douaniers visant principalement les PAV à l'échelle mondiale, par les provisions relatives aux VE, par l'augmentation des charges pour garanties et par la hausse des coûts liés à la rémunération incitative. Les provisions relatives aux VE ont représenté une incidence défavorable de 28,5 millions \$, ou 116 pb, respectivement, sur la marge brute et le pourcentage de marge brute. De plus, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur de 229,8 millions \$ au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère, ce qui reflète les défis auxquels fait face l'industrie des VE et la dynamique du marché de la mobilité légère.

Les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord ont augmenté de 12 % pour le trimestre clos le 31 janvier 2026 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des ventes au détail est attribuable à la hausse des volumes dans l'industrie des motoneiges par rapport à l'exercice précédent, qui avait été touché par l'arrivée tardive de la neige, ainsi qu'aux gains de parts de marché à l'égard des véhicules hors route et des motoneiges.

Faits saillants financiers

(en millions \$ CA, sauf les données par action et la marge)	Trimestres clos les				Exercices clos les			
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	Écart (\$)	Écart (%)	31 janvier 2026	31 janvier 2025	Écart (\$)	Écart (%)
État du résultat net²								
Total des revenus	2 457,3 \$	2 118,3 \$	339,0 \$	16,0 %	8 442,7 \$	7 902,9 \$	539,8 \$	6,8 %
Marge brute	553,6	421,8	131,8	31,2 %	1 887,3	1 777,9	109,4	6,2 %
Pourcentage de marge brute	22,5 %	19,9 %	s.o.	260 pb	22,4 %	22,5 %	s.o.	(10) pb
Bénéfice d'exploitation	12,5	104,1	(91,6)	(88,0) %	399,4	554,3	(154,9)	(27,9) %
BAlIA normalisé ¹	363,8	247,0	116,8	47,3 %	1 103,4	1 057,8	45,6	4,3 %
Bénéfice net (perte nette)	45,8	(50,5)	96,3	190,7 %	340,4	64,6	275,8	426,9 %
Bénéfice net normalisé ¹	163,3	76,8	86,5	112,6 %	382,5	362,3	20,2	5,6 %
Bénéfice dilué par action	0,63	(0,68)	1,31	192,6 %	4,64	0,86	3,78	439,5 %
Bénéfice dilué normalisé par action ¹	2,21	1,05	1,16	110,5 %	5,21	4,86	0,35	7,2 %
Bénéfice net (perte nette) lié aux activités abandonnées	1,1	(169,1)	170,2	100,7 %	(51,1)	(277,6)	226,5	81,6 %

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS ».
2. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

Performance dans le secteur du détail et statistiques du marché

Ventes au détail en Amérique du Nord – pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026

Les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord ont augmenté de 12 % pour le trimestre clos le 31 janvier 2026 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des ventes au détail est attribuable à la hausse des volumes dans l'industrie des motoneiges par rapport à l'exercice précédent, qui avait été touché par l'arrivée tardive de la neige, ainsi qu'aux gains de parts de marché à l'égard des véhicules hors route et des motoneiges.

- Les ventes au détail de produits toutes saisons en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent par rapport au trimestre clos le 31 janvier 2025. Les ventes de l'industrie des produits toutes saisons sont demeurées stables au cours de la même période.
- Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le milieu de la tranche de 10 à 20 pour cent par rapport au trimestre clos le 31 janvier 2025. Les ventes de l'industrie des produits saisonniers ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent au cours de la même période.

Ventes au détail en Amérique du Nord – pour l'exercice clos le 31 janvier 2026

Les ventes au détail de la Société en Amérique du Nord sont demeurées stables pour l'exercice clos le 31 janvier 2026 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les ventes au détail de véhicules hors route sont demeurées stables, tandis que les ventes au détail de motomarines et de V3R ont diminué en raison du ralentissement au sein de ces industries. Cette diminution a été contrebalancée par la hausse des ventes au détail de motoneiges, qui s'explique par la solide fin de la saison dernière et par la hausse des volumes dans l'industrie cette saison, facteurs qui ont tous deux été influencés par le moment où les chutes de neige se sont produites l'hiver dernier.

- Les ventes au détail de produits toutes saisons en Amérique du Nord ont diminué d'un niveau de pourcentage se situant au bas de la tranche de 1 à 10 pour cent par rapport à l'exercice clos le 31 janvier 2025. Les ventes de l'industrie des produits toutes saisons ont diminué d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 1 à 10 pour cent au cours de la même période.
- Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord ont affiché un niveau de pourcentage stable par rapport à l'exercice clos le 31 janvier 2025. Les ventes de l'industrie des produits saisonniers ont diminué d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 1 à 10 pour cent au cours de la même période.

Stocks au sein du réseau nord-américain

Au 31 janvier 2026, les stocks au sein du réseau nord-américain de la Société avaient diminué de 17 % par rapport au 31 janvier 2025. La diminution s'explique par la baisse des stocks pour la plupart des produits, conformément à l'objectif de la Société de réduire les stocks au sein du réseau depuis la fin de l'exercice 2024.

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour le trimestre clos le 31 janvier 2026, par rapport à la période correspondante close le 31 janvier 2025.

(en millions \$ CA, sauf les données sur la marge)	Trimestres clos les		Écart (\$)	Écart (%)
	31 janvier 2026	31 janvier 2025		
État du résultat net¹				
Revenus				
Produits toutes saisons	1 317,2 \$	1 128,0 \$	189,2	16,8 %
Produits saisonniers	796,4	677,6	118,8	17,5 %
PAV, moteurs pour OEM et autres	343,7	312,7	31,0	9,9 %
Total des revenus	2 457,3	2 118,3	339,0	16,0 %
Marge brute	553,6	421,8	131,8	31,2 %
Pourcentage de marge brute	22,5 %	19,9 %	s.o.	260 pb
Charges d'exploitation ²	541,1	317,7	223,4	70,3 %
BAIIA normalisé ³	363,8	247,0	116,8	47,3 %
Frais financiers nets	44,0	47,5	(3,5)	(7,4) %
Impôt sur le résultat	1,4	5,7	(4,3)	(75,4) %
Bénéfice net (perte nette)	45,8	(50,5)	96,3	190,7 %
Bénéfice net normalisé ³	163,3	76,8	86,5	112,6 %
Bénéfice net (perte nette) lié aux activités abandonnées	1,1	(169,1)	170,2	100,7 %

1. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.
2. Comprend les charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère.
3. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS ».

Revenus

Produits toutes saisons

L'augmentation des revenus tirés des produits toutes saisons est principalement attribuable à une composition favorable des ventes et à la hausse du volume de ventes d'unités en ce qui concerne les véhicules hors route en raison de l'introduction de nouveaux modèles et de nouvelles caractéristiques. L'augmentation tient également aux prix favorables, déduction faite des programmes de vente, dans la plupart des gammes de produits, facteur partiellement contrebalancé par la baisse du volume de ventes d'unités au chapitre des V3R. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 8 millions \$.

Produits saisonniers

L'augmentation des revenus tirés des produits saisonniers est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes d'unités au chapitre des motomarines par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, qui avait été touchée par la réduction des stocks au sein du réseau. L'augmentation est également attribuable à la hausse du volume de ventes d'unités et à la composition favorable des ventes de motoneiges, ainsi qu'aux prix favorables, déduction faite des programmes de vente, pour la plupart des gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume de ventes d'unités au chapitre des pontons. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 7 millions \$.

PAV, moteurs pour OEM et autres

L'augmentation des revenus tirés des PAV, moteurs pour OEM et autres est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes de PAV, ainsi qu'aux prix favorables, déduction faite des programmes de vente, facteurs contrebalancés en partie par la composition défavorable des ventes de moteurs pour OEM. L'augmentation comprend également une fluctuation favorable des taux de change de 3 millions \$.

Marge brute

La marge brute et le pourcentage de marge brute ont augmenté par rapport à l'exercice précédent, en raison de l'incidence favorable des volumes et des prix, déduction faite des programmes de vente, facteurs partiellement contrebalancés par l'incidence des tarifs douaniers visant principalement les PAV à l'échelle mondiale, par les provisions relatives aux VE, par la hausse des charges pour garanties et par la hausse des coûts liés à la rémunération incitative. L'augmentation de la marge brute comprend une fluctuation favorable des taux de change de 14 millions \$.

Charges d'exploitation

Le tableau suivant présente la répartition des charges d'exploitation de la Société pour le trimestre clos le 31 janvier 2026 par rapport au trimestre clos le 31 janvier 2025.

(en millions \$ CA)	Trimestres clos les		Écart (\$)	Écart (%)
	31 janvier 2026	31 janvier 2025		
Vente et marketing	119,3 \$	109,5 \$	9,8 \$	8,9 %
Recherche et développement	123,2	107,9	15,3	14,2 %
Frais généraux et administratifs	97,4	75,1	22,3	29,7 %
Autres charges (revenus) d'exploitation	(28,6)	25,2	(53,8)	(213,5) %
Charge de perte de valeur	229,8	—	229,8	s.o.
Charges d'exploitation¹	541,1 \$	317,7 \$	223,4 \$	70,3 %

1. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

L'augmentation des charges d'exploitation est principalement attribuable aux charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère, ainsi qu'à la hausse des coûts liés à la rémunération incitative. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la reprise du passif lié à la participation ne donnant pas le contrôle au cours du trimestre clos le 31 janvier 2026. Cette augmentation des charges d'exploitation comprend une fluctuation défavorable des taux de change de 2 millions \$.

BAIIA normalisé¹

L'augmentation du BAIIA normalisé¹ est principalement attribuable à la hausse de la marge brute, partiellement contrebalancée par la hausse des charges d'exploitation.

Frais financiers nets

La diminution des frais financiers nets n'est pas significative.

Impôt sur le résultat

La diminution de la charge d'impôt découle de la baisse du bénéfice d'exploitation principalement attribuable aux charges de perte de valeur déductibles, à l'incidence de l'écart de change relatif aux immobilisations corporelles liées aux activités mexicaines et à la répartition favorable des profits et des pertes comptables enregistrés dans différentes juridictions fiscales. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 3,0 % pour le trimestre clos le 31 janvier 2026, comparativement à (12,7) % pour le trimestre clos le 31 janvier 2025. L'augmentation du taux d'imposition effectif découle du traitement fiscal et comptable relatif aux charges de perte de valeur non déductibles, facteur partiellement contrebalancé par le traitement fiscal et comptable de la perte (du gain) de change relativement à la facilité à terme appliqué sur un bénéfice avant impôt moins élevé.

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

Bénéfice net (perte nette)

L'augmentation du bénéfice net est principalement attribuable à la fluctuation favorable des taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains et à la hausse de la marge brute, facteurs partiellement contrebalancés par la hausse des charges d'exploitation découlant des charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère.

Bénéfice net normalisé¹

L'augmentation du bénéfice net normalisé¹ est principalement attribuable à la hausse de la marge brute, partiellement contrebalancée par la hausse des charges d'exploitation.

Bénéfice net (perte nette) lié aux activités abandonnées

L'augmentation du bénéfice net s'explique principalement par les charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs détenus en vue de la vente des entreprises du Groupe marin au cours du trimestre clos le 31 janvier 2025, ainsi que par la clôture de la vente des actifs d'Alumacraft et de Manitou au cours des trimestres clos le 31 juillet 2025 et le 31 octobre 2025, respectivement.

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

Tendances géographiques pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026

Revenus

Revenus par territoire (en millions \$ CA)	Trimestres clos les		Écart (\$)	Écart (%)
	31 janvier 2026	31 janvier 2025		
Revenus¹ (\$)				
États-Unis	1 331,4 \$	1 176,4 \$	155,0 \$	13,2 %
Canada	403,8	255,3	148,5	58,2 %
International	722,1	686,6	35,5	5,2 %
Total des revenus (\$)	2 457,3	2 118,3		
Revenus (%)				
États-Unis	54,2 %	55,5 %	s.o.	(130) pb
Canada	16,4 %	12,1 %	s.o.	430 pb
International	29,4 %	32,4 %	s.o.	(300) pb
Total des revenus (%)	100,0 %	100,0 %		

1. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

États-Unis

L'augmentation des revenus enregistrés aux États-Unis est principalement attribuable à la composition favorable des ventes, à l'augmentation du volume des expéditions et à la baisse des programmes de vente pour la plupart des gammes de produits, ainsi qu'aux prix favorables dans toutes les gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume des expéditions de motoneiges, de pontons et de V3R, ainsi que par la hausse des programmes de vente liés aux VCC. L'augmentation comprend une fluctuation défavorable des taux de change de 11 millions \$.

Canada

L'augmentation des revenus enregistrés au Canada est principalement attribuable à l'augmentation du volume des expéditions, à la composition favorable des ventes, à la baisse des programmes de vente et aux prix favorables dans la plupart des gammes de produits.

International

L'augmentation des revenus enregistrés à l'International est principalement attribuable à la composition favorable des ventes dans la plupart des gammes de produits et aux prix favorables dans toutes les gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume de ventes d'unités dans la plupart des gammes de produits. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 29 millions \$.

Analyse des résultats pour l'exercice clos le 31 janvier 2026

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour l'exercice clos le 31 janvier 2026, par rapport à la période correspondante close le 31 janvier 2025.

(en millions \$ CA, sauf les données sur la marge)	Exercices clos les		Écart (\$)	Écart (%)
	31 janvier 2026	31 janvier 2025		
État du résultat net¹				
Revenus				
Produits toutes saisons	4 802,4 \$	4 307,2 \$	495,2 \$	11,5 %
Produits saisonniers	2 291,5	2 370,4	(78,9)	(3,3) %
PAV, moteurs pour OEM et autres	1 348,8	1 225,3	123,5	10,1 %
Total des revenus	8 442,7	7 902,9	539,8	6,8 %
Marge brute	1 887,3	1 777,9	109,4	6,2 %
Pourcentage de marge brute	22,4 %	22,5 %	s.o.	(10) pb
Charges d'exploitation ²	1 487,9	1 223,6	264,3	21,6 %
BAlIA normalisé ³	1 103,4	1 057,8	45,6	4,3 %
Frais financiers nets	200,9	190,2	10,7	5,6 %
Impôt sur le résultat	25,1	90,4	(65,3)	(72,2) %
Bénéfice net	340,4	64,6	275,8	426,9 %
Bénéfice net normalisé ³	382,5	362,3	20,2	5,6 %
Perte nette liée aux activités abandonnées	(51,1)	(277,6)	226,5	81,6 %

1. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.
2. Comprend les charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère.
3. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS ».

Revenus

Produits toutes saisons

L'augmentation des revenus tirés des produits toutes saisons est principalement attribuable à la composition favorable des ventes et à la hausse du volume de ventes d'unités en ce qui concerne les véhicules hors route, ainsi qu'aux prix favorables, déduction faite des programmes de vente, dans la plupart des gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume de ventes d'unités et la composition défavorable des ventes de V3R. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 49 millions \$.

Produits saisonniers

La diminution des revenus tirés des produits saisonniers est principalement attribuable à la baisse du volume de ventes d'unités dans toutes les gammes de produits et à la hausse des programmes de vente pour la plupart des gammes de produits. La diminution a été partiellement contrebalancée par la composition favorable des ventes et par les prix favorables dans toutes les gammes de produits. La diminution comprend une fluctuation favorable des taux de change de 28 millions \$.

PAV, moteurs pour OEM et autres

L'augmentation des revenus tirés des PAV, moteurs pour OEM et autres est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes de PAV, ainsi qu'aux prix favorables dans la plupart des gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume de ventes de PAV au sein du Groupe marin et de moteurs pour OEM. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 26 millions \$.

Marge brute

L'augmentation de la marge brute est attribuable aux prix favorables et à une diminution des programmes de vente, ainsi qu'aux économies de coûts de distribution et de production. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par l'incidence défavorable des tarifs douaniers visant principalement les PAV à l'échelle mondiale, par les provisions relatives aux VE et par la hausse des coûts liés à la rémunération incitative. L'augmentation de la marge brute comprend une fluctuation favorable des taux de change de 8 millions \$.

Charges d'exploitation

Le tableau suivant présente la répartition des charges d'exploitation de la Société pour l'exercice clos le 31 janvier 2026 par rapport à l'exercice clos le 31 janvier 2025.

(en millions \$ CA)	Exercices clos les		Écart (\$)	Écart (%)
	31 janvier 2026	31 janvier 2025		
Vente et marketing	463,0 \$	439,8 \$	23,2 \$	5,3 %
Recherche et développement	434,7	391,1	43,6	11,1 %
Frais généraux et administratifs	373,1	315,4	57,7	18,3 %
Autres charges (revenus) d'exploitation	(12,7)	67,9	(80,6)	(118,7) %
Charge de perte de valeur	229,8	9,4	220,4	2 344,7 %
Charges d'exploitation¹	1 487,9 \$	1 223,6 \$	264,3 \$	21,6 %

1. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

L'augmentation des charges d'exploitation est principalement attribuable aux charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère, ainsi qu'à la hausse des coûts liés à la rémunération incitative. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la reprise du passif lié à la participation ne donnant pas le contrôle au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026, ainsi que par la hausse des coûts de restructuration et de réorganisation au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2025. Cette augmentation des charges d'exploitation comprend une fluctuation défavorable des taux de change de 30 millions \$.

BAIIA normalisé¹

L'augmentation du BAIIA normalisé¹ est principalement attribuable à la hausse de la marge brute, partiellement contrebalancée par la hausse des charges d'exploitation.

Frais financiers nets

L'augmentation des frais financiers nets est principalement attribuable aux charges non récurrentes liées à la modification de la facilité à terme de la Société survenue au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026.

Impôt sur le résultat

La diminution de la charge d'impôt découle de la baisse du bénéfice d'exploitation principalement attribuable aux charges de perte de valeur déductibles, à l'incidence de l'écart de change relatif aux immobilisations corporelles liées aux activités mexicaines et à la hausse des avantages liés aux incitatifs fiscaux. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 6,9 % pour l'exercice clos le 31 janvier 2026, comparativement à 58,3 % pour l'exercice clos le 31 janvier 2025. La diminution est principalement attribuable au traitement fiscal et comptable de la perte (du gain) de change sur la facilité à terme, à l'incidence de l'écart de change et à la hausse des avantages liés aux incitatifs fiscaux. La diminution du taux d'imposition effectif est partiellement contrebalancée par le traitement fiscal et comptable relatif aux charges de perte de valeur non déductibles.

Bénéfice net

L'augmentation du bénéfice net est principalement attribuable à la fluctuation favorable des taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains, ainsi qu'à la baisse de la charge d'impôt. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du bénéfice d'exploitation et par la hausse des frais financiers nets.

Bénéfice net normalisé¹

L'augmentation du bénéfice net normalisé¹ est principalement attribuable à la hausse de la marge brute, partiellement contrebalancée par la hausse des charges d'exploitation.

Perte nette liée aux activités abandonnées

La diminution de la perte nette s'explique principalement par les charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs détenus en vue de la vente des entreprises du Groupe marin au cours du trimestre clos le 31 janvier 2025, ainsi que par la clôture de la vente des actifs d'Alumacraft et de Manitou au cours des trimestres clos le 31 juillet 2025 et le 31 octobre 2025, respectivement.

Tendances géographiques pour l'exercice clos le 31 janvier 2026

Revenus

Revenus par territoire (en millions \$ CA)	Exercices clos les		Écart (\$)	Écart (%)
	31 janvier 2026	31 janvier 2025		
Revenus¹ (\$)				
États-Unis	4 698,5 \$	4 566,1 \$	132,4 \$	2,9 %
Canada	1 259,3	1 109,0	150,3	13,6 %
International	2 484,9	2 227,8	257,1	11,5 %
Total des revenus (\$)	8 442,7 \$	7 902,9 \$		
Revenus (%)				
États-Unis	55,7 %	57,8 %	s.o.	(210) pb
Canada	14,9 %	14,0 %	s.o.	90 pb
International	29,4 %	28,2 %	s.o.	120 pb
Total des revenus (%)	100,0 %	100,0 %		

1. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

États-Unis

L'augmentation des revenus enregistrés aux États-Unis est principalement attribuable à la composition favorable des ventes dans la plupart des gammes de produits, à l'augmentation du volume des expéditions de VTT, de VCC et de PAV, ainsi qu'aux prix favorables dans toutes les gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume des expéditions et la hausse du programme de vente dans la plupart des gammes de produits. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 34 millions \$.

Canada

L'augmentation des revenus enregistrés au Canada est principalement attribuable à la hausse du volume des expéditions, à la composition favorable des ventes et à la baisse des programmes de vente dans la plupart des gammes de produits, ainsi qu'aux prix favorables dans toutes les gammes de produits. L'augmentation a été contrebalancée par la baisse du volume des expéditions de V3R, de pontons et de motomarines, ainsi que par la hausse des programmes de vente liés aux motoneiges.

International

L'augmentation des revenus enregistrés à l'International est principalement attribuable à la composition favorable des ventes et à la baisse des programmes de vente dans la plupart des gammes de produits, ainsi qu'à l'augmentation du volume des expéditions de VTT et de motomarines et aux prix favorables dans toutes les gammes de produits. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par la baisse du volume des expéditions dans la plupart des gammes de produits. L'augmentation comprend une fluctuation favorable des taux de change de 69 millions \$.

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

Activités abandonnées

Le 17 octobre 2024, la Société a annoncé qu'elle avait amorcé un processus visant la vente des entreprises de son Groupe marin, à savoir Alumacraft, Manitou et Telwater, et des activités liées aux PAV du Groupe marin.

Telwater, Manitou et Alumacraft

Au cours du trimestre clos le 30 avril 2025, la Société a annoncé avoir conclu une entente définitive visant la vente de la totalité des actions en circulation de Telwater Pty, Ltd. à Yamaha Motor Australia Pty, Ltd. Le 18 décembre 2025, la Société a pris acte de la décision de la Commission australienne de la concurrence et de la consommation de s'opposer à la vente proposée de Telwater à Yamaha Motor Australia Pty Ltd., une filiale de Yamaha Motor Co., Ltd. La Société continuera de rechercher des acheteurs potentiels, et le processus visant la vente de Telwater se poursuit.

Au cours des trimestres clos le 31 juillet 2025 et le 31 octobre 2025, la Société a conclu la vente des actifs d'Alumacraft et de Manitou, respectivement, pour une contrepartie combinée totalisant 17,9 millions \$ US (23,7 millions \$). À la suite de la vente des actifs de ces entreprises, certaines provisions liées aux produits et autres provisions, de même que les obligations locatives, ne sont plus classées comme détenues en vue de la vente et ont été reclassées, car la Société a conservé ces obligations.

Au 31 janvier 2026, Telwater est présentée à titre d'activité abandonnée, et les actifs et passifs connexes, comme détenus en vue de la vente. Alumacraft et Manitou, quant à elles, sont également présentées à titre d'activités abandonnées, mais les actifs et passifs connexes, qui se composaient principalement d'immobilisations corporelles et de stocks, ont été cédés.

Pièces, accessoires et vêtements du Groupe marin

Au cours du trimestre clos le 30 avril 2025, la Société a décidé que ses activités liées aux PAV du Groupe marin n'étaient plus à vendre. À la suite de cette décision, au 31 janvier 2026, les activités liées aux PAV du Groupe marin sont présentées à titre d'activités poursuivies, et les actifs et les passifs connexes ne sont plus classés comme détenus en vue de la vente. Les résultats des périodes précédentes ont été reclassés en conséquence.

La perte nette et la perte globale liées aux activités abandonnées, telles qu'elles sont présentées à la note 32 des états financiers consolidés audités, s'établissent comme suit :

<i>(en millions \$ CA)</i>	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Revenus	155,2 \$	164,3 \$
Coût des ventes	177,6	265,6
Marge (perte) brute	(22,4)	(101,3)
Charges d'exploitation		
Vente et marketing	10,8	26,9
Recherche et développement	9,0	21,8
Frais généraux et administratifs	7,8	24,9
Autres charges d'exploitation	8,5	10,0
Charge de perte de valeur	8,4	183,9
Total des charges d'exploitation	44,5	267,5
Bénéfice (perte) d'exploitation	(66,9)	(368,8)
Frais financiers	0,1	0,2
Bénéfice (perte) avant impôt	(67,0)	(369,0)
Charge (économie) d'impôt	(15,9)	(91,4)
Bénéfice net (perte nette) lié aux activités abandonnées	(51,1) \$	(277,6) \$

<i>(en millions \$ CA)</i>	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Perte nette liée aux activités abandonnées¹	(51,1) \$	(277,6) \$
Variation nette du gain latent à la conversion des établissements à l'étranger	20,9	3,0
Total de la perte globale liée aux activités abandonnées¹	(30,2) \$	(274,6) \$

1. La perte nette et la perte globale attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle se sont chiffrées à néant.

Au 31 janvier 2026, la valeur comptable des actifs et des passifs présentés comme détenus en vue de la vente s'établissait comme suit :

<i>(en millions \$ CA)</i>	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Stocks	13,6 \$	66,6 \$
Immobilisations corporelles	69,4	98,5
Immobilisations incorporelles	38,7	36,9
Actifs d'impôt différé	—	80,6
Autres actifs	4,4	10,1
Actifs classés comme détenus en vue de la vente	126,1 \$	292,7 \$
Fournisseurs et charges à payer	8,8	22,5
Provisions	6,9	42,6
Passifs d'impôt différé	8,7	—
Autres passifs	2,4	18,1
Passifs liés aux actifs classés comme détenus en vue de la vente	26,8 \$	83,2 \$
Actifs, déduction faite des passifs, détenus en vue de la vente	99,3 \$	209,5 \$

Les flux de trésorerie nets liés aux activités abandonnées s'établissent comme suit :

<i>(en millions \$ CA)</i>	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation	(54,5) \$	(150,3) \$
Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux) activités d'investissement	20,5	(21,7)
Flux de trésorerie nets provenant des activités de financement	34,4	179,2
Flux de trésorerie nets provenant des activités abandonnées	0,4 \$	7,2 \$

Évaluation de la performance de la Société par rapport aux prévisions fixées pour l'exercice 2026

Le 29 août 2025, la Société a publié ses prévisions annuelles complètes pour l'exercice se clôturant le 31 janvier 2026. Les prévisions ont été révisées chaque trimestre afin d'ajuster les revenus, le BAIIA normalisé¹, le bénéfice dilué normalisé par action¹ et le bénéfice net, et les prévisions finales de la Société ont été publiées le 4 décembre 2025. Le tableau suivant présente une comparaison de la performance déclarée de la Société pour l'exercice clos le 31 janvier 2026 par rapport à ses objectifs publiés et révisés pour cet exercice.

	Données publiées le 29 août 2025	Selon les révisions du 4 décembre 2025	Résultats de l'exercice 2026	
Revenus	8,2 milliards \$ à 8,3 milliards \$	Environ 8,3 milliards \$	8,4 milliards \$	Légèrement supérieur à la cible
BAIIA normalisé ¹	1 040 millions \$ à 1 090 millions \$	Environ 1 100 millions \$	1 103 millions \$	Conforme à la cible
Bénéfice dilué normalisé par action ¹	4,25 \$ à 4,75 \$	Environ 5,00 \$	5,21 \$	Supérieur à la cible ²
Bénéfice net	430 millions \$ à 470 millions \$	Environ 440 millions \$	340,4 millions \$	Inférieur à la cible ³

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

2. Principalement attribuable à un taux d'imposition favorable.

3. Principalement attribuable aux charges de perte de valeur comptabilisées au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère.

Taux de change

Les principaux taux de change moyens ayant servi à convertir les revenus et les charges libellés en devises, sans tenir compte de l'incidence des programmes de couverture de la Société, s'établissaient comme suit pour le trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2026 :

	Trimestres clos les		Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Dollars américains (\$ CA/\$ US)	1,3880	1,4191	1,3928	1,3778
Euros (\$ CA/€)	1,6194	1,4882	1,5887	1,4841

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

	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Dollars américains (\$ CA/\$ US)	1,3558	1,4463
Euros (\$ CA/€)	1,6114	1,5042

Lorsque l'on compare le bénéfice d'exploitation et le bénéfice avant impôt du trimestre et de l'exercice clos le 31 janvier 2026, l'incidence des fluctuations des taux de change s'établit comme suit :

<i>(en millions \$ CA)</i>	(Gain) perte de change	
	Trimestre	Exercice
Revenus	(17,9) \$	(103,3) \$
Coût des ventes	4,2	95,2
Incidence des fluctuations des taux de change sur la marge brute	(13,7)	(8,1)
Charges d'exploitation	2,1	30,4
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation	(11,6)	22,3
Dette à long terme	(180,1)	(376,1)
Frais financiers nets	1,6	(0,3)
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice avant impôt	(190,1) \$	(354,1) \$

Situation de trésorerie et sources de financement

Situation de trésorerie

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

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

Le tableau suivant résume les flux de trésorerie nets par activité, sur une base consolidée, pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025.

(en millions \$ CA)	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	1 212,5 \$	688,2 \$
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(318,4)	(425,5)
Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement	(662,5)	(553,1)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	16,2	(21,4)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	247,8	(311,8)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	180,0	491,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	427,8 \$	180,0 \$
Flux de trésorerie disponibles ¹	871,3 \$	261,8 \$

Les flux de trésorerie, tels qu'ils sont présentés dans les états financiers consolidés audités, seront analysés sur une base consolidée.

Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation

Le tableau suivant résume les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, sur une base consolidée, pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025.

(en millions \$ CA)	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Bénéfice net (perte nette)	289,3 \$	(213,0) \$
Éléments hors exploitation et sans effet de trésorerie	778,9	986,3
Variations du fonds de roulement	229,5	62,2
Impôt payé, déduction faite des remboursements	(85,2)	(147,3)
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	1 212,5 \$	688,2 \$

Les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation ont totalisé 1 212,5 millions \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2026, comparativement à 688,2 millions \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2025. L'augmentation de 524,3 millions \$ des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation est principalement attribuable aux variations favorables du fonds de roulement, à la rentabilité accrue et à la baisse de l'impôt payé. Les variations favorables du fonds de roulement sont attribuables à une augmentation des fournisseurs et charges à payer découlant de la hausse des délais de paiement moyens, ainsi qu'à une diminution des créances clients et autres débiteurs. Les variations favorables du fonds de roulement ont été partiellement contrebalancées par une diminution moins marquée des stocks et par des variations défavorables des provisions.

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

Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement

Le tableau suivant résume les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement, sur une base consolidée, pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025.

(en millions \$ CA)	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(297,7) \$	(396,6) \$
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(43,5)	(29,8)
Autres	22,8	0,9
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(318,4) \$	(425,5) \$

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement ont totalisé 318,4 millions \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2026, comparativement à 425,5 millions \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2025. La diminution de 107,1 millions \$ des flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement s'explique principalement par la baisse des investissements dans les immobilisations corporelles par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ainsi que par la clôture de la vente des actifs d'Alumacraft et de Manitou.

Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement

Le tableau suivant résume les flux de trésorerie affectés aux activités de financement, sur une base consolidée, pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025.

(en millions \$ CA)	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Rachat d'actions à droit de vote subalterne	(50,3) \$	(215,1) \$
Dividendes versés	(62,9)	(61,9)
Remboursement de la dette à long terme	(336,4)	(59,7)
Intérêts payés	(176,5)	(177,8)
Émission de la dette à long terme	0,7	3,6
Remboursement d'obligations locatives	(60,3)	(52,4)
Autres	23,2	10,2
Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement	(662,5) \$	(553,1) \$

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement ont totalisé 662,5 millions \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2026, comparativement à 553,1 millions \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2025. L'augmentation de 109,4 millions \$ des flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement est principalement attribuable au remboursement de 200,7 millions \$ US effectué parallèlement à la modification de la facilité à terme de la Société. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par une diminution des rachats d'actions à droit de vote subalterne au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant résume les obligations contractuelles importantes de la Société au 31 janvier 2026.

(en millions \$ CA)	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans	Montant total
Fournisseurs et charges à payer	1 515,2 \$	— \$	— \$	— \$	1 515,2 \$
Dette à long terme (incluant les intérêts)	190,0	373,5	933,1	1 588,9	3 085,5
Obligations locatives (incluant les intérêts)	60,4	83,2	53,8	61,4	258,8
Instruments financiers dérivés	11,2	1,6	—	—	12,8
Autres passifs financiers	62,1	21,7	13,7	35,0	132,5
Autres passifs	26,7	19,1	—	—	45,8
Total	1 865,6 \$	499,1 \$	1 000,6 \$	1 685,3 \$	5 050,6 \$

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

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

Sources de financement

Facilité de crédit renouvelable

La Société dispose d'une facilité de crédit renouvelable totalisant 1 500,0 millions \$, dont les prélèvements peuvent également être effectués selon l'équivalent en dollars américains ou en euros. Au 31 janvier 2026, la Société n'avait aucun montant prélevé sur la facilité de crédit renouvelable (néant au 31 janvier 2025). Les commissions d'engagement sur le montant non prélevé de la facilité de crédit renouvelable, qui varient entre 0,25 % et 0,40 %, s'établissaient à 0,25 %.

Les taux d'intérêt applicables sont assujettis à un ajustement usuel au titre de l'écart de crédit allant de 0,45 % à 3,00 %, qui varie en fonction d'un ratio de levier financier. Au 31 janvier 2026, les coûts d'emprunt en dollars canadiens correspondaient au taux CORRA majoré de 1,70 % ou au taux préférentiel du Canada majoré de 0,70 %, compte tenu du ratio de levier financier. En dollars américains, ils correspondaient au taux SOFR majoré de 1,70 %, au taux de base américain majoré de 0,70 % ou au taux préférentiel des États-Unis majoré de 0,70 %. En euros, ils correspondaient à l'EURIBOR majoré de 1,70 %.

La Société doit maintenir, dans certaines circonstances, un ratio minimal de couverture des charges fixes. De plus, le total des emprunts disponibles est assujéti, en vertu de la facilité de crédit renouvelable, à un calcul de la capacité d'emprunt correspondant à la somme de 75 % de la valeur comptable des créances clients et autres débiteurs et de 50 % de la valeur comptable des stocks. Le montant total disponible était de 1 375,7 millions \$ au 31 janvier 2026.

Au 31 janvier 2026, la Société avait émis des lettres de crédit d'un montant de 20,0 millions \$ en vertu de la facilité de crédit renouvelable (20,3 millions \$ au 31 janvier 2025). De plus, des lettres de crédit d'un montant de 5,1 millions \$ étaient en cours en vertu d'autres conventions au 31 janvier 2026 (5,3 millions \$ au 31 janvier 2025).

<i>(en millions \$ CA)</i>	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Découvert bancaire	— \$	— \$
Lettres de crédit émises en vertu de la facilité de crédit renouvelable	20,0	20,3
Autres lettres de crédit en cours	5,1	5,3

Facilité à terme

Le 1^{er} octobre 2025, la Société a modifié sa facilité à terme en remboursant par anticipation l'intégralité de son emprunt à terme B-1 de 465,7 millions \$ US échéant en mai 2027, ainsi qu'en augmentant de 88,0 millions \$ US son emprunt à terme B-2 et en augmentant de 177,0 millions \$ US son emprunt à terme B-3, ce qui s'est traduit par une réduction nette de 200,7 millions \$ US du solde exigible en vertu de la facilité à terme. Dans le cadre de cette modification, la Société a également refixé le taux de sa facilité à terme, ce qui a réduit les coûts d'emprunt de 0,50 %, toutes les autres modalités demeurant essentiellement inchangées. La Société a engagé des coûts de transaction de 4,4 millions \$, qui ont été comptabilisés dans les frais financiers. En outre, des coûts non amortis antérieurs de 8,2 millions \$ liés à l'emprunt à terme B-3 ont été décomptabilisés et comptabilisés dans les frais financiers.

Au 31 janvier 2026, les coûts d'emprunt en vertu de l'emprunt à terme s'établissaient comme suit :

Emprunt	Coûts d'emprunt
Emprunt à terme B-2	▪ au taux SOFR à terme majoré de 2,25 % par année, le taux SOFR à terme minimal étant de 0,50 %.
Emprunt à terme B-3	▪ au taux SOFR à terme majoré de 2,25 % par année, le taux SOFR à terme minimal étant de 0,00 %.

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

La Société est tenue de rembourser chaque trimestre au moins 0,25 % du montant nominal, déduction faite de tout remboursement anticipé volontaire déjà effectué. Par conséquent, la Société a remboursé un montant de 16,2 millions \$ US (22,5 millions \$) au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026 (15,2 millions \$ US [20,9 millions \$] au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2025). En outre, dans l'éventualité où elle affichait une situation de trésorerie excédentaire à la fin de l'exercice et un ratio de levier financier supérieur à un certain seuil, la Société pourrait être tenue de rembourser une partie de la facilité à terme. Aux 31 janvier 2026 et 2025, la Société n'était pas tenue de rembourser une partie de la facilité à terme en vertu de cette exigence.

Emprunts à terme autrichiens

Au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026, la Société a conclu une convention d'emprunt à terme assortie d'un taux d'intérêt favorable en vertu d'un programme du gouvernement autrichien. Ce programme soutient les projets de recherche et développement en fonction des charges engagées par la Société en Autriche. L'emprunt à terme, dont le montant nominal s'élève à 0,4 million € (0,7 million \$), porte intérêt à un taux de 1,75 % et vient à échéance en juin 2028.

Au 31 janvier 2026, le montant restant dû par la Société en vertu de ses emprunts à terme autrichiens s'élevait à 67,1 millions € (108,1 millions \$). Ces emprunts portent intérêt à des taux allant de 0,93 % à 3,23 % et viennent à échéance entre mars 2026 et décembre 2030.

Obligations locatives

Au 31 janvier 2026, les obligations contractuelles à l'égard des actifs comptabilisés en vertu de contrats de location s'élevaient à 258,8 millions \$ (232,9 millions \$ au 31 janvier 2025).

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 4 décembre 2025, la Société a annoncé le renouvellement de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 3 131 256 de ses actions à droit de vote subalterne en circulation au cours de la période de 12 mois commençant le 10 décembre 2025 et se terminant au plus tard le 9 décembre 2026 (l'« offre publique de rachat dans le cours normal des activités en cours »).

Au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026, la Société a racheté aux fins d'annulation 485 400 actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie totale de 50,3 millions \$ en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités en cours. Au cours de la même période, la Société n'a pas racheté d'actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités précédente annoncée et lancée au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2025.

Reclassement

Le 23 décembre 2025, Bain Capital Integral Investors II, L.P. (« Bain Capital ») a réalisé un reclassement de 1 850 000 actions à droit de vote subalterne de la Société par l'entremise d'un preneur ferme, ainsi qu'une distribution en nature de 307 018 actions à droit de vote subalterne à certaines sociétés liées et à certains commanditaires. Avant cette transaction, Bain Capital avait converti 2 157 018 actions à droit de vote multiple en un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne. La Société n'a reçu aucune tranche du produit de ce reclassement. Conformément aux modalités de la convention de droits d'inscription conclue relativement au premier appel public à l'épargne visant les actions à droit de vote subalterne de la Société, la Société a engagé des frais et des charges de moins de 1,0 million \$ dans le cadre de ce reclassement.

Le 12 septembre 2025, Bain Capital a réalisé un reclassement de 1 500 000 actions à droit de vote subalterne de la Société par l'entremise d'un preneur ferme, ainsi qu'une distribution en nature de 43 136 actions à droit de vote subalterne à certaines sociétés liées et à certains commanditaires. Avant cette transaction, Bain Capital avait converti 1 543 136 actions à droit de vote multiple en un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne. La Société n'a reçu aucune tranche du produit de ce reclassement. Conformément aux modalités de la convention de droits d'inscription conclue relativement au premier appel public à l'épargne visant les actions à droit de vote subalterne de la Société, la Société a engagé des frais et des charges de moins de 1,0 million \$ dans le cadre de ce reclassement.

Dividende

Le 25 mars 2026, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende trimestriel de 0,25 \$ par action à l'intention des porteurs d'actions à droit de vote multiple et d'actions à droit de vote subalterne. Le dividende sera payé le 24 avril 2026 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 10 avril 2026.

Le conseil d'administration a déterminé que ce dividende trimestriel était approprié en fonction de plusieurs facteurs pertinents, soit notamment des résultats d'exploitation de la Société, de ses surplus et de ses besoins de trésorerie courants et prévus, ainsi que de sa situation financière, des restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans les ententes de financement (y compris les restrictions prévues par la facilité à terme et la facilité de crédit renouvelable ou d'autres conventions importantes) et du contrôle de la solvabilité que le droit commercial lui impose.

Le versement de chaque dividende trimestriel doit être déclaré par le conseil d'administration. Le montant réel, la date de déclaration, la date d'inscription et la date de versement de chaque dividende trimestriel sont déterminés au gré du conseil d'administration.

Situation financière consolidée¹

Le tableau ci-dessous présente les principaux écarts observés dans les états consolidés de la situation financière audités de la Société entre le 31 janvier 2026 et le 31 janvier 2025, ainsi que l'incidence de la fluctuation des taux de change sur ces écarts, l'écart net connexe (qui ne tient pas compte de l'incidence de la fluctuation des taux de change sur ces écarts) et les explications de l'écart net.

(en millions \$ CA)	31 janvier 2026	31 janvier 2025	Écart	Incidence des taux de change	Écart net	Explications de l'écart net
Créances clients et autres débiteurs	607,2 \$	633,5 \$	(26,3) \$	(29,2) \$	(55,5) \$	S'explique principalement par la baisse des taxes de vente à recevoir.
Stocks	1 824,6	1 774,1	50,5	(19,2)	31,3	S'explique principalement par la hausse des stocks de matières premières et des produits finis pour la production et les livraisons à venir.
Immobilisations corporelles	1 816,8	1 938,8	(122,0)	(32,7)	(154,7)	S'explique principalement par la perte de valeur comptabilisée sur les actifs liés aux VE.
Fournisseurs et charges à payer	1 515,2	1 223,8	291,4	(1,1)	290,3	En raison de la hausse des délais de paiement moyens et de la hausse des coûts liés à la rémunération incitative.
Provisions	858,1	944,4	(86,3)	26,2	(60,1)	S'explique principalement par la diminution des programmes de vente attribuable à la baisse des stocks au sein du réseau.
Dette à long terme, y compris la tranche courante	2 442,3	2 925,1	(482,8)	158,5	(324,3)	S'explique principalement par le remboursement de 200,7 millions \$ US sur la facilité à terme de la Société.

1. À la suite de la décision de ne pas vendre les activités liées aux PAV du Groupe marin, les résultats des périodes précédentes ont été reclassés en conséquence.

Avantages postérieurs à l'emploi

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

Au Canada, les régimes de retraite à prestations définies de la Société offrent surtout des prestations de retraite aux employés membres de la direction et des prestations d'assurance-vie et de soins de santé à des employés membres de la direction et certains autres employés admissibles. De plus, la Société a conservé les obligations au titre des prestations définies relativement à certains employés actifs et d'anciens employés canadiens pour des services rendus avant 2005.

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

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

(en millions \$ CA)	31 janvier 2026			31 janvier 2025		
	Canada	l'étranger	Total	Canada	l'étranger	Total
Passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel	103,1 \$	107,8 \$	210,9 \$	81,0 \$	113,0 \$	194,0 \$
Taux d'actualisation	4,90 %	3,84 %		4,65 %	3,41 %	
Hausse de la rémunération	3,00 %	3,00 %		3,00 %	3,00 %	

Le passif de la Société lié aux obligations au titre des prestations définies dépend dans une large mesure des taux d'actualisation actuels et futurs en vigueur, des hausses futures de la rémunération et de la longévité des participants. Une augmentation ou une diminution de ces facteurs pourrait se traduire par une hausse ou une baisse importante des passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel et des cotisations en trésorerie futures. Au cours de l'exercice 2023, la Société a acheté des contrats d'assurance sous la forme de contrats de rentes sans rachat des engagements admissibles pour le compte de certains régimes à prestations définies afin de réduire le risque lié aux régimes de retraite. Le tableau qui suit présente l'incidence des modifications raisonnablement possibles des hypothèses relatives aux passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel au 31 janvier 2026, en supposant que toutes les autres hypothèses demeurent constantes.

	Augmentation (diminution) des passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel
Taux d'actualisation	
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	(23,1) \$
Incidence d'une diminution de 0,5 %	25,3
Taux de croissance prévu de la rémunération	
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	3,5
Incidence d'une diminution de 0,5 %	(3,2)
Longévité des participants	
Incidence d'une augmentation de 1 an	8,6
Incidence d'une diminution de 1 an	(8,7)

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

Conformément aux exigences en matière de financement minimal en vertu de la réglementation actuelle, la Société prévoit verser un montant de 14,9 millions \$ pour l'ensemble des régimes de retraite à prestations définies pour l'exercice se clôturant le 31 janvier 2027.

La charge de retraite engagée par la Société au titre de ses régimes de retraite à prestations définies et à cotisations définies s'est respectivement établie à 68,6 millions \$ et à 66,8 millions \$ pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025. De ces montants, 5,1 % et 5,5 % se rapportent au coût des services rendus au cours de l'exercice en vertu des régimes à prestations définies.

Arrangements hors bilan

Arrangements financiers conclus avec les concessionnaires et les distributeurs

La Société, la plupart de ses concessionnaires indépendants et certains de ses distributeurs indépendants sont parties à des ententes conclues avec des fournisseurs de services financiers externes. Ces ententes leur procurent le financement nécessaire à l'achat des produits de la Société et améliorent le fonds de roulement de la Société en permettant le recouvrement plus rapide des créances auprès des concessionnaires et des distributeurs. Environ les trois quarts des ventes de la Société sont effectués aux termes de telles ententes. Les différentes parties susmentionnées ont conclu des ententes avec Huntington Distribution Finance, Inc., Huntington Commercial Finance Canada Inc., Huntington Commercial Finance LLC et Huntington Commercial Finance New Zealand Ltd (collectivement « Huntington »), qui leur octroient des facilités de financement en Amérique du Nord, en Australie et en Nouvelle-Zélande, et avec Wells Fargo Commercial Distribution Finance, Wells Fargo Bank International Unlimited Company et Wells Fargo International Finance LLC (collectivement « Wells Fargo »), qui leur accordent des facilités de financement en Amérique du Nord et en Europe. L'entente conclue entre la Société et Huntington expirera le 31 janvier 2028. Au cours du trimestre clos le 31 juillet 2025, la Société a conclu une entente de financement sur stocks en Europe avec De Lage Landen International B.V. (« DLL »), qui remplace celle conclue avec Wells Fargo Bank International Unlimited Company, arrivée à échéance le 31 janvier 2026. L'entente est entrée en vigueur le 12 décembre 2025, et la Société demeure responsable de ses obligations à l'égard de Wells Fargo jusqu'à ce que tous les actifs financés soient entièrement payés.

Le montant consolidé du financement accordé aux concessionnaires et aux distributeurs indépendants de la Société a totalisé respectivement 2 429,6 millions \$ et 7 289,7 millions \$ pour le trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2026, comparativement à 1 683,0 millions \$ et à 6 704,8 millions \$ pour le trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2025. Le solde exigible consolidé du financement obtenu par les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société auprès des sociétés de financement externes se chiffrait respectivement à 2 635,2 millions \$ et à 3 151,5 millions \$ aux 31 janvier 2026 et 2025.

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

(en millions)	Monnaie	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Solde exigible	CAD	2 635,2 \$	3 151,5 \$
États-Unis	USD	1 399,1 \$	1 593,9 \$
Canada	CAD	533,4 \$	670,4 \$
Europe	EUR	55,5 €	49,8 €
Australie et Nouvelle-Zélande	AUD	121,7 \$	112,0 \$
Solde exigible – activités poursuivies	CAD	2 564,9 \$	3 000,3 \$
Solde exigible – activités abandonnées	CAD	70,3 \$	151,2 \$

Les coûts consolidés engagés par la Société dans le cadre des ententes de financement des concessionnaires et des distributeurs ont respectivement totalisé (7,5) millions \$ et 75,8 millions \$ pour le trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2026, comparativement à (11,5) millions \$ et à 96,0 millions \$ pour le trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2025.

En vertu des ententes de financement des concessionnaires et des distributeurs, la Société pourrait, dans l'éventualité d'une défaillance du concessionnaire ou du distributeur, être tenue de racheter des sociétés de financement des produits repris neufs inutilisés à un prix équivalant au total du solde exigible du concessionnaire ou du distributeur par les sociétés de financement.

Le montant maximal consolidé de l'ensemble des obligations se situe approximativement entre :

- i) 14,0 millions \$ US (19,0 millions \$) ou 15 % du solde exigible consolidé moyen du financement sur les 12 mois de l'année civile en vertu des ententes de financement (18,4 millions \$ au 31 janvier 2026);
- ii) 25,0 millions \$ US (33,9 millions \$) ou 10 % du solde exigible consolidé moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu des ententes de financement (251,8 millions \$ au 31 janvier 2026);
- iii) 10,0 millions € (13,6 millions \$) ou 10 % du solde exigible moyen consolidé du financement sur les 12 mois de l'année civile en vertu des ententes de financement (non applicable au 31 janvier 2026).

Par conséquent, le solde consolidé maximal du financement soumis à l'obligation de rachat par la Société de produits repris neufs inutilisés auprès des sociétés de financement était de 284,4 millions \$ au 31 janvier 2026 et de 346,9 millions \$ au 31 janvier 2025.

Pour l'exercice clos le 31 janvier 2026, la Société a subi une perte de 0,8 million \$ à la suite de la reprise de possession de produits neufs inutilisés par les sociétés de financement (perte de 0,8 million \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2025).

Conventions de financement offertes à des particuliers

La Société a des relations contractuelles avec des sociétés de financement externes afin de faciliter l'octroi de crédit aux particuliers pour l'achat de ses produits en Amérique du Nord. Ces conventions permettent généralement à la Société d'offrir un taux d'intérêt privilégié aux particuliers pour une période définie aux termes de certains programmes de vente. Les obligations financières de la Société aux termes de ces contrats se rapportent aux engagements qu'elle prend dans le cadre de certains programmes de vente.

Transactions entre parties liées

Transactions avec les principaux dirigeants

Les principaux dirigeants de la Société, c'est-à-dire les employés ayant l'autorité et assumant la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de la Société, sont considérés comme des parties liées à la Société. Les principaux dirigeants de la Société sont les administrateurs et les hauts dirigeants énumérés dans la notice annuelle de la Société datée du 25 mars 2026 que l'on peut consulter sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca et sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov.

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

(en millions \$ CA)	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Rémunération courante	16,3 \$	7,8 \$
Avantages postérieurs à l'emploi	1,1	1,0
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions ¹	17,4	9,9
Total	34,8 \$	18,7 \$

1. Comprend l'incidence de l'acquisition anticipée des droits relatifs aux options d'achat d'actions de la haute direction comptabilisée au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2026.

Transactions avec Bombardier Inc., société liée au groupe Beaudier

En vertu de la convention d'achat conclue en 2003 relativement à l'acquisition du secteur des produits récréatifs de Bombardier Inc., la Société s'est engagée à rembourser à Bombardier Inc. des montants au titre de l'impôt sur le résultat représentant respectivement 22,4 millions \$ au 31 janvier 2026 et 22,7 millions \$ au 31 janvier 2025. Les versements commenceront lorsque Bombardier Inc. commencera à verser des paiements relatifs à l'impôt sur le résultat au Canada et/ou aux États-Unis. La Société ne s'attend pas à faire de paiements à Bombardier Inc. dans le cadre de cette obligation au cours de l'exercice 2026.

Instruments financiers

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

Risque de change

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

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

Dans le cas de certaines devises que la Société ne parvient pas à compenser au moyen de ses opérations commerciales récurrentes, la Société a recours à des contrats de change, conformément à sa stratégie de couverture. La direction examine périodiquement la position de couverture pertinente et peut la couvrir à sa discrétion à l'intérieur des paramètres autorisés définis dans la politique de couverture, jusqu'à concurrence du pourcentage maximal prévu. Les contrats sont comptabilisés selon le modèle de couverture des flux de trésorerie qui tient compte des ventes prévues qui seront très probablement effectuées dans les devises concernées, et les gains ou les pertes sur les instruments dérivés en question ne sont comptabilisés au résultat net que lorsque les ventes prévues se réalisent.

Enfin, pour réduire l'exposition découlant de la réévaluation à la clôture de la période des éléments monétaires libellés dans une autre monnaie fonctionnelle, la Société a recours à des contrats de change. Ces contrats sont comptabilisés dans le résultat net à la clôture de chaque période de façon à limiter les gains ou les pertes découlant de la réévaluation, au taux de fin de période, de ces positions libellées en devises.

Bien que l'application de la stratégie de couverture de la Société protège, dans une certaine mesure, le bénéfice d'exploitation de la Société contre d'importantes fluctuations des taux de change, il n'en reste pas moins que le bénéfice net est exposé de manière importante aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain du fait de la dette à long terme libellée en dollars américains. Cependant, une incidence monétaire pour la Société est possible seulement dans la mesure où la facilité à terme est remboursée.

Risque de liquidité

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

Risque de crédit

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

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

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt surtout sur le taux SOFR à terme, en fonction desquels est calculé l'intérêt sur sa facilité à terme. Toutefois, la Société a conclu des contrats de taux plafonds garantis limitant son exposition à la hausse des taux d'intérêt.

Mesures non conformes aux normes IFRS et tableaux de rapprochement

La Société utilise des mesures et des ratios non conformes aux normes IFRS, notamment ceux présentés ci-dessous.

Mesures non conformes aux normes IFRS	Définition	Motif
BAIIA normalisé	Bénéfice net avant les frais financiers, les produits financiers, la charge (l'économie) d'impôt, la dotation à l'amortissement et les éléments normalisés	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 dotation à l'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 certaines des obligations locatives de la Société. D'autres éléments, comme les coûts de restructuration, les coûts liés à la réduction progressive de la production, les gains ou les pertes non récurrents et les frais connexes à l'acquisition, pourraient 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.
Bénéfice net normalisé	Bénéfice net avant les éléments normalisés ajustés pour tenir compte de l'incidence fiscale sur ces éléments	En plus de la performance financière des activités d'exploitation, ces mesures tiennent compte de l'incidence des activités d'investissement, des activités de financement et de l'impôt sur le résultat sur les résultats financiers de la Société.
Charge d'impôt normalisée	Charge d'impôt ajustée pour tenir compte de l'incidence fiscale sur les éléments normalisés et pour normaliser certains éléments d'impôts spécifiques	Aider les investisseurs à déterminer la charge d'impôt relative aux éléments normalisés décrits précédemment, car ceux-ci sont considérés comme n'étant pas représentatifs de la performance opérationnelle de la Société.
Taux d'imposition effectif normalisé	Fondé sur le bénéfice net normalisé avant la charge d'impôt normalisée	Aider les investisseurs à déterminer le taux d'imposition effectif, y compris les éléments normalisés décrits précédemment, car ceux-ci sont considérés comme n'étant pas représentatifs de la performance opérationnelle de la Société.
Bénéfice normalisé par action – dilué	Calculé en divisant le bénéfice net normalisé par le nombre moyen pondéré d'actions – dilué	Aider les investisseurs à déterminer la performance financière normalisée des activités par action de la Société.
Flux de trésorerie disponibles	Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation moins les acquisitions d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles	Aider les investisseurs à évaluer les capacités de la Société à générer des liquidités qui pourraient être disponibles pour les actionnaires et servir au remboursement de la dette et aux regroupements d'entreprises, après les dépenses d'investissement.

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.

Tableaux de rapprochement²

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 \$ CA)	Trimestres clos les		Exercices clos les		
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2024
Bénéfice net	45,8 \$	(50,5) \$	340,4 \$	64,6 \$	936,6 \$
Éléments normalisés					
(Gain) perte de change sur la dette à long terme et les obligations locatives	(80,0)	103,4	(169,8)	212,1	10,8
Incident lié à la cybersécurité ³	—	(12,5)	—	(12,5)	—
Perte de valeur au titre des VE et de la mobilité légère et autres charges ⁴	232,5	—	236,5	—	—
Charges de perte de valeur ⁵	—	—	—	9,4	—
Coûts liés aux regroupements d'entreprises (reprises) ⁶	1,5	(7,9)	7,0	2,7	11,1
Coûts de sortie ⁷	—	15,1	—	15,1	15,0
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ⁸	(0,5)	41,8	(0,5)	76,8	3,9
Coûts de transaction sur la dette à long terme ⁹	—	—	12,6	—	22,7
Régime incitatif à long terme spécial ¹⁰	—	—	4,4	—	—
Coût lié à la transition de la haute direction ¹¹	2,5	—	7,5	—	—
Autres éléments ¹²	2,0	1,2	4,3	2,1	3,0
Ajustement au titre de l'impôt ^{1, 13}	(40,5)	(13,8)	(59,9)	(8,0)	(30,2)
Bénéfice net normalisé¹	163,3	76,8	382,5	362,3	972,9
Charge d'impôt normalisée ¹	41,9	19,5	85,0	98,4	305,5
Frais financiers ajustés ¹	46,5	48,4	198,6	198,2	185,3
Produits financiers ajustés ¹	(3,2)	(0,9)	(11,0)	(8,0)	(11,8)
Dotation à l'amortissement ajustée ¹	115,3	103,2	448,3	406,9	363,4
BAIIA normalisé¹	363,8 \$	247,0 \$	1 103,4 \$	1 057,8 \$	1 815,3 \$

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

2. Les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

3. Au cours de l'exercice 2025, la Société a reçu des paiements d'assurance relativement à l'incident lié à la cybersécurité survenu au cours de l'exercice 2023.

4. Au cours de l'exercice 2026, la Société a comptabilisé des charges de perte de valeur au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère, elle a augmenté les provisions relatives aux VE et elle a enregistré une reprise du passif lié à la participation ne donnant pas le contrôle.

5. Au cours de l'exercice 2025, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur au titre des actifs inutilisés.

6. Coûts de transaction et amortissement des immobilisations incorporelles liés aux regroupements d'entreprises.

7. La Société a déprécié les stocks de pièces de rechange relativement à ses activités liées aux moteurs hors-bord Evinrude.

8. La Société a comptabilisé des coûts de restructuration, qui comprennent des indemnités de départ versées à des employés dans le cadre de la réduction des effectifs, des coûts liés à la résiliation de contrats et des réclamations soumise par des fournisseurs relativement aux activités de restructuration.

9. Décomptabilisation des coûts de transaction non amortis et des coûts de transaction marginaux liés à la modification de la facilité à terme de la Société.

10. Juste valeur marginale comptabilisée en raison d'un régime incitatif à long terme spécial.

11. Comprend l'incidence de l'acquisition anticipée des droits relatifs aux options d'achat d'actions de la haute direction.

12. Les autres éléments comprennent les coûts de transaction liés à la vente des entreprises du Groupe marin, les frais liés aux reclassements effectués au cours des exercices 2025 et 2026, ainsi que les coûts de transport et les coûts d'inactivité additionnels liés aux stratégies d'atténuation mises en œuvre pour corriger le ralentissement relatif au passage de la frontière entre Juárez, au Mexique, où la Société possède trois usines, et El Paso, au Texas, aux États-Unis.

13. 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, à l'ajustement au titre de l'incidence de l'écart de change lié aux activités mexicaines, ainsi qu'à l'impôt différé sur les pertes d'exploitation comptabilisées dans la perte de valeur.

Le tableau suivant présente le rapprochement entre les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation, sur une base consolidée, et les flux de trésorerie disponibles¹ consolidés.

<i>(en millions \$ CA)</i>	Exercices clos les	
	31 janvier 2026	31 janvier 2025
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	1 212,5 \$	688,2 \$
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(297,7)	(396,6)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(43,5)	(29,8)
Flux de trésorerie disponibles¹	871,3 \$	261,8 \$
Flux de trésorerie disponibles provenant des activités poursuivies ¹	929,2 \$	433,3 \$
Flux de trésorerie disponibles affectés aux activités abandonnées ¹	(57,9) \$	(171,5) \$

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

Le tableau suivant² présente le rapprochement entre les éléments inclus dans le bénéfice net normalisé¹ et le BAIIA normalisé¹ et les mesures conformes aux normes IFRS respectives, et présente également le calcul du bénéfice normalisé par action – de base et dilué¹.

(en millions \$ CA, sauf les données par action)	Trimestres clos les		Exercices clos les		
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2024
Rapprochement de la dotation à l'amortissement					
Dotation à l'amortissement	116,5 \$	104,6 \$	453,8 \$	412,5 \$	369,0 \$
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises	(1,2)	(1,4)	(5,5)	(5,6)	(5,6)
Dotation à l'amortissement ajustée	115,3 \$	103,2 \$	448,3 \$	406,9 \$	363,4 \$
Rapprochement de la charge d'impôt					
Charge d'impôt	1,4 \$	5,7 \$	25,1 \$	90,4 \$	275,3 \$
Ajustement au titre de l'impôt ³	40,5	13,8	59,9	8,0	30,2
Charge d'impôt normalisée¹	41,9 \$	19,5 \$	85,0 \$	98,4 \$	305,5 \$
Rapprochement des frais financiers					
Frais financiers	47,2 \$	48,4 \$	211,9 \$	198,2 \$	208,0 \$
Coûts de transaction sur la dette à long terme	—	—	(12,6)	—	(22,7)
Autres	(0,7)	—	(0,7)	—	—
Frais financiers ajustés	46,5 \$	48,4 \$	198,6 \$	198,2 \$	185,3 \$
Rapprochement des produits financiers					
Produits financiers	(3,2) \$	(0,9) \$	(11,0) \$	(8,0) \$	(16,6) \$
Gain dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités	—	—	—	—	4,8
Produits financiers ajustés	(3,2) \$	(0,9) \$	(11,0) \$	(8,0) \$	(11,8) \$
Calcul du bénéfice de base normalisé par action¹					
Bénéfice net normalisé ¹	163,3 \$	76,8 \$	382,5 \$	362,3 \$	972,9 \$
Participations ne donnant pas le contrôle	1,1	0,4	2,3	(0,1)	(1,5)
Nombre moyen pondéré d'actions – de base	73 313 268	73 016 543	73 134 185	73 661 874	77 166 505
Bénéfice de base normalisé par action¹	2,24 \$	1,06 \$	5,26 \$	4,92 \$	12,60 \$
Calcul du bénéfice dilué normalisé par action¹					
Bénéfice net normalisé ¹	163,3 \$	76,8 \$	382,5 \$	362,3 \$	972,9 \$
Participations ne donnant pas le contrôle	1,1	0,4	2,3	(0,1)	(1,5)
Nombre moyen pondéré d'actions – dilué	74 309 661	73 741 341	73 896 505	74 586 221	78 523 790
Bénéfice dilué normalisé par action¹	2,21 \$	1,05 \$	5,21 \$	4,86 \$	12,37 \$

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

2. Les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

3. 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, à l'ajustement au titre de l'incidence de l'écart de change lié aux activités mexicaines, ainsi qu'à l'impôt différé sur les pertes d'exploitation comptabilisées dans la perte de valeur.

Sommaire des résultats consolidés trimestriels²

<i>(en millions \$ CA, sauf les données par action et la marge brute)</i>	Trimestres clos les							
	31 janvier 2026	31 octobre 2025	31 juillet 2025	30 avril 2025	31 janvier 2025	31 octobre 2024	31 juillet 2024	30 avril 2024
	Exercice 2026	Exercice 2026	Exercice 2026	Exercice 2026	Exercice 2025	Exercice 2025	Exercice 2025	Exercice 2025
Revenus								
Produits toutes saisons	1 317,2 \$	1 265,6 \$	1 113,8 \$	1 105,8 \$	1 128,0 \$	1 036,4 \$	985,0 \$	1 157,8 \$
Produits saisonniers	796,4	606,2	469,7	419,2	677,5	616,0	541,8	535,1
PAV, moteurs pour OEM et autres	343,7	378,5	304,7	321,9	312,8	321,1	284,3	307,0
Total des revenus	2 457,3	2 250,3	1 888,2	1 846,9	2 118,3	1 973,5	1 811,1	1 999,9
Marge brute	553,6	541,2	397,7	394,8	421,8	435,1	399,3	521,7
<i>En pourcentage des revenus</i>	22,5 %	24,1 %	21,1 %	21,4 %	19,9 %	22,0 %	22,0 %	26,1 %
Bénéfice net (perte nette)	45,8	76,5	57,1	161,0	(50,5)	30,6	42,0	42,5
BAIIA normalisé¹	363,8	325,6	213,2	200,8	247,0	268,5	234,9	307,4
Bénéfice net normalisé¹	163,3	117,7	66,9	34,6	76,8	88,5	76,5	120,5
Bénéfice de base par action	0,64	1,05	0,79	2,21	(0,69)	0,42	0,56	0,56
Bénéfice dilué par action	0,63	1,04	0,79	2,19	(0,68)	0,42	0,55	0,56
Bénéfice de base normalisé par action¹	2,24	1,61	0,93	0,48	1,06	1,22	1,03	1,61
Bénéfice dilué normalisé par action¹	2,21	1,59	0,92	0,47	1,05	1,20	1,02	1,58

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

2. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

Tableau de rapprochement des résultats consolidés trimestriels²

	Trimestres clos les							
	31 janvier 2026	31 octobre 2025	31 juillet 2025	30 avril 2025	31 janvier 2025	31 octobre 2024	31 juillet 2024	30 avril 2024
	Exercice 2026	Exercice 2026	Exercice 2026	Exercice 2026	Exercice 2025	Exercice 2025	Exercice 2025	Exercice 2025
(en millions \$ CA)								
Bénéfice net (perte nette)	45,8 \$	76,5 \$	57,1 \$	161,0 \$	(50,5) \$	30,6 \$	42,0 \$	42,5 \$
Éléments normalisés								
(Gain) perte de change sur la dette à long terme et les obligations locatives	(80,0)	31,8	7,0	(128,6)	103,4	26,2	11,8	70,7
Incident lié à la cybersécurité ³	—	—	—	—	(12,5)	—	—	—
Perte de valeur au titre des VE et de la mobilité légère et autres charges ⁴	232,5	—	—	—	—	—	—	—
Charges de perte de valeur ⁵	—	—	—	—	—	9,4	—	—
Coûts liés aux regroupements d'entreprises (reprises) ⁶	1,5	3,1	3,3	3,1	(7,9)	3,6	3,8	3,2
Coûts de sortie ⁷	—	—	—	—	15,1	—	—	—
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ⁸	(0,5)	(0,5)	—	0,5	41,8	11,9	8,9	14,2
Coûts de transaction sur la dette à long terme ⁹	—	12,6	—	—	—	—	—	—
Régime incitatif à long terme spécial ¹⁰	—	—	4,4	—	—	—	—	—
Coût lié à la transition de la haute direction ¹¹	2,5	2,5	2,5	—	—	—	—	—
Autres éléments ¹²	2,0	0,9	1,0	0,4	1,2	—	—	0,9
Ajustement au titre de l'impôt ^{1, 13}	(40,5)	(9,2)	(8,4)	(1,8)	(13,8)	6,8	10,0	(11,0)
Bénéfice net normalisé¹	163,3	117,7	66,9	34,6	76,8	88,5	76,5	120,5
Charge d'impôt normalisée ¹	41,9	39,7	(12,4)	15,8	19,5	26,3	10,8	41,8
Frais financiers ajustés ¹	46,5	55,0	50,5	46,6	48,4	51,1	50,1	48,6
Produits financiers ajustés ¹	(3,2)	(3,2)	(3,3)	(1,3)	(0,9)	(1,3)	(4,0)	(1,8)
Dotation à l'amortissement ajustée ¹	115,3	116,4	111,5	105,1	103,2	103,9	101,5	98,3
BALIA normalisé¹	363,8 \$	325,6 \$	213,2 \$	200,8 \$	247,0 \$	268,5 \$	234,9 \$	307,4 \$

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

2. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

3. Au cours de l'exercice 2025, la Société a reçu des paiements d'assurance relativement à l'incident lié à la cybersécurité survenu au cours de l'exercice 2023.

4. Au cours de l'exercice 2026, la Société a comptabilisé des charges de perte de valeur au titre des actifs liés aux VE et de l'UGT mobilité légère, elle a augmenté les provisions relatives aux VE et elle a enregistré une reprise du passif lié à la participation ne donnant pas le contrôle.

5. Au cours de l'exercice 2025, la Société a comptabilisé une charge de perte de valeur au titre des actifs inutilisés.

6. Coûts de transaction et amortissement des immobilisations incorporelles liés aux regroupements d'entreprises.

7. La Société a déprécié les stocks de pièces de rechange relativement à ses activités liées aux moteurs hors-bord Evinrude.

8. La Société a comptabilisé des coûts de restructuration, qui comprennent des indemnités de départ versées à des employés dans le cadre de la réduction des effectifs, des coûts liés à la résiliation de contrats et des réclamations soumises par des fournisseurs relativement aux activités de restructuration.

9. Décomptabilisation des coûts de transaction non amortis et des coûts de transaction marginaux liés à la modification de la facilité à terme de la Société.

10. Juste valeur marginale comptabilisée en raison d'un régime incitatif à long terme spécial.

11. Comprend l'incidence de l'acquisition anticipée des droits relatifs aux options d'achat d'actions de la haute direction.

12. Les autres éléments comprennent les coûts de transaction liés à la vente des entreprises du Groupe marin ainsi que les frais liés aux reclassements effectués au cours des exercices 2025 et 2026.

13. 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, à l'ajustement au titre de l'incidence de l'écart de change lié aux activités mexicaines, ainsi qu'à l'impôt différé sur les pertes d'exploitation comptabilisées dans la perte de valeur.

Principales données financières consolidées

Les principales données financières consolidées présentées ci-dessous pour les exercices clos les 31 janvier 2026 et 2025 sont déterminées en fonction des états financiers consolidés audités et des notes annexes publiés le 25 mars 2026. Les principales données financières consolidées présentées ci-dessous pour l'exercice clos le 31 janvier 2024 sont déterminées en fonction des états financiers consolidés audités et des notes annexes publiés le 25 mars 2025. Les principales données financières consolidées trimestrielles présentées ci-dessous sont déterminées en fonction des états financiers consolidés annuels audités et des notes annexes publiés le 25 mars 2026 et des états financiers consolidés non audités du troisième trimestre et des notes annexes publiés le 3 décembre 2025. Tous ces documents peuvent être consultés sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca.

Données sur le bénéfice net²

(en millions \$ CA)	Trimestres clos les		Exercices clos les		
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2024
Revenus					
Produits toutes saisons	1 317,2 \$	1 128,0 \$	4 802,4 \$	4 307,2 \$	5 339,4 \$
Produits saisonniers	796,4	677,6	2 291,5	2 370,4	3 410,7
PAV, moteurs pour OEM et autres	343,7	312,7	1 348,8	1 225,3	1 293,8
Total des revenus	2 457,3	2 118,3	8 442,7	7 902,9	10 043,9
Coût des ventes	1 903,7	1 696,5	6 555,4	6 125,0	7 401,9
Marge brute	553,6	421,8	1 887,3	1 777,9	2 642,0
<i>En pourcentage des revenus</i>	<i>22,5 %</i>	<i>19,9 %</i>	<i>22,4 %</i>	<i>22,5 %</i>	<i>26,3 %</i>
Charges d'exploitation					
Vente et marketing	119,3	109,5	463,0	439,8	456,1
Recherche et développement	123,2	107,9	434,7	391,1	401,6
Frais généraux et administratifs	97,4	75,1	373,1	315,4	346,9
Autres charges (revenus) d'exploitation	(28,6)	25,2	(12,7)	67,9	23,9
Charge de perte de valeur	229,8	—	229,8	9,4	—
Total des charges d'exploitation	541,1	317,7	1 487,9	1 223,6	1 228,5
Bénéfice d'exploitation	12,5	104,1	399,4	554,3	1 413,5
Frais financiers nets	44,0	47,5	200,9	190,2	191,3
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	(78,7)	101,4	(167,0)	209,1	10,2
Bénéfice (perte) avant impôt	47,2	(44,8)	365,5	155,0	1 212,0
Charge d'impôt	1,4	5,7	25,1	90,4	275,3
Bénéfice net (perte nette) lié aux activités poursuivies	45,8 \$	(50,5) \$	340,4 \$	64,6 \$	936,7 \$
Bénéfice net (perte nette) lié aux activités abandonnées	1,1 \$	(169,1) \$	(51,1) \$	(277,6) \$	(192,2) \$
Bénéfice net (perte nette)	46,9 \$	(219,6) \$	289,3 \$	(213,0) \$	744,5 \$
Montant attribuable aux actionnaires	48,0 \$	(219,2) \$	291,6 \$	(213,1) \$	743,4 \$
Montant attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(1,1) \$	(0,4) \$	(2,3) \$	0,1 \$	1,1 \$
BAILA normalisé¹	363,8 \$	247,0 \$	1 103,4 \$	1 057,8 \$	1 815,3 \$
Bénéfice net normalisé¹	163,3 \$	76,8 \$	382,5 \$	362,3 \$	972,9 \$

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

2. Les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

Autres données financières²

(en millions \$ CA, sauf les données par action)	Trimestres clos les		Exercices clos les		
	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2026	31 janvier 2025	31 janvier 2024
Nombre moyen pondéré d'actions – de base	73 313 268	73 016 543	73 134 185	73 661 874	77 166 505
Nombre moyen pondéré d'actions – dilué	74 309 661	73 741 341	73 896 505	74 586 221	78 523 790
Bénéfice de base par action	0,64 \$	(0,69) \$	4,69 \$	0,88 \$	12,12 \$
Bénéfice dilué par action	0,63	(0,68)	4,64	0,86	11,91
Bénéfice de base normalisé par action	2,24	1,06	5,26	4,92	12,60
Bénéfice dilué normalisé par action	2,21	1,05	5,21	4,86	12,37
Dividendes déclarés par action	0,215 \$	0,21 \$	0,86 \$	0,84 \$	0,72 \$

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

2. Les chiffres sont présentés sur la base des activités poursuivies, et ceux des périodes antérieures ont été reclassés en conséquence.

Données sur la situation financière¹

(en millions \$ CA)	Au 31 janvier 2026	Au 31 janvier 2025	Au 31 janvier 2024
Trésorerie et équivalents de trésorerie	427,1 \$	180,7 \$	499,7 \$
Fonds de roulement	600,3	543,5	887,4
Immobilisations corporelles	1 816,8	1 938,8	1 882,5
Total de l'actif	6 196,7	6 000,7	6 296,6
Total des passifs financiers non courants	2 647,3	3 109,7	2 905,9
Total du passif	5 685,3	5 963,4	5 892,5
Total des capitaux propres	610,7	246,8	813,9
Dette à long terme	2 442,3	2 925,1	2 763,1

1. À la suite de la décision de ne pas vendre les activités liées aux PAV du Groupe marin, les résultats des périodes précédentes ont été reclassés en conséquence.

Estimations comptables critiques

Estimations et jugements importants

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

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

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

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

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

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

Estimation de la valeur nette de réalisation des stocks

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

Estimation de la recouvrabilité des actifs d'impôt différé

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

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

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

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

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

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

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

Estimation de la recouvrabilité et de la dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation

La valeur recouvrable d'une UGT ou d'un groupe d'UGT repose sur un calcul fondé sur leur valeur d'utilité qui s'appuie sur les flux de trésorerie projetés prenant en considération le budget pour un exercice et le plan stratégique sur trois exercices, tout en incluant une valeur finale calculée en actualisant les données de l'exercice final à perpétuité. Les données servent de fondement aux principales hypothèses servant au calcul de la valeur d'utilité et elles incluent les volumes de vente, les prix de vente, la composition des ventes, les coûts de production, les coûts de distribution, les charges d'exploitation et les dépenses d'investissement, ainsi que le choix d'un multiple de capitalisation ou d'un taux d'actualisation approprié, toutes ces données étant exposées à des incertitudes inhérentes et à des jugements. Les multiples de capitalisation sont établis à l'aide de données de marché comparables qui servent de référence pour refléter les estimations fondées sur le marché, tandis que les taux d'actualisation servent à refléter les risques liés aux flux de trésorerie projetés, et ces deux éléments représentent les meilleures informations disponibles à la date du test de dépréciation. L'évolution de la technologie, des accords commerciaux, de l'industrie et des conditions économiques, ou d'autres facteurs externes peuvent avoir une incidence sur les estimations des flux de trésorerie, ce qui pourrait entraîner des charges de perte de valeur.

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

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

Recouvrabilité et dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation

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

Monnaie fonctionnelle

La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale, mais ses activités de conception, de développement, de fabrication et de distribution font l'objet d'un niveau élevé d'intégration, et la direction doit exercer un jugement important pour déterminer la monnaie fonctionnelle de chaque entité à l'aide des facteurs énoncés dans IAS 21 *Effets des variations des cours des monnaies étrangères* (« IAS 21 »). La direction a déterminé que la monnaie fonctionnelle de chaque entité est sa monnaie locale, à moins que l'évaluation des critères utilisés aux fins de l'évaluation de la monnaie fonctionnelle énoncés dans IAS 21 ne détermine qu'une autre monnaie constitue la monnaie fonctionnelle. Les critères énoncés dans IAS 21 qui sont applicables à chaque entité font l'objet d'un examen annuel.

Modifications comptables futures

Classement et évaluation des instruments financiers (modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7)

En mai 2024, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié des modifications touchant le classement et l'évaluation des instruments financiers afin de traiter des questions soulevées dans le cadre du suivi après mise en œuvre des dispositions d'IFRS 9 *Instruments financiers* relatives au classement et à l'évaluation. Ces modifications comprennent un guide d'application sur la détermination de la date de comptabilisation et de décomptabilisation de certains actifs et passifs financiers, un guide d'application sur la nécessité d'évaluer si un actif financier correspond uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts, ainsi que de nouvelles exigences en matière d'informations à fournir à l'égard des investissements dans des instruments de capitaux propres désignés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global et de nouvelles informations à fournir à l'égard de certains instruments dont les modalités contractuelles pourraient donner lieu à des modifications des flux de trésorerie.

Les modifications entreront en vigueur pour l'exercice de la Société ouvert à compter du 1^{er} février 2026. La Société a évalué leur incidence et a déterminé que celle-ci n'est pas importante pour l'exercice ouvert à compter du 1^{er} février 2026.

IFRS 18 États financiers : Présentation et informations à fournir

En avril 2024, l'IASB a publié IFRS 18 *États financiers : Présentation et informations à fournir*, qui remplacera IAS 1 *Présentation des états financiers*. L'objectif d'IFRS 18 est d'énoncer les dispositions en matière de présentation et d'informations à fournir dans les états financiers qui visent à ce que les informations figurant dans les états financiers soient pertinentes et donnent une image fidèle des actifs, passifs, capitaux propres, produits et charges de l'entité. La norme établit également des directives sur le classement des informations présentées dans les états consolidés du résultat net ou dans les notes et introduit la notion de mesures de la performance définies par la direction.

Les modifications entreront en vigueur pour l'exercice de la Société ouvert à compter du 1^{er} février 2027. La Société évalue actuellement l'incidence possible de ces modifications sur ses états financiers consolidés.

Autres normes ou modifications

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

Contrôles et procédures

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont la responsabilité d'établir et de maintenir les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, ainsi que de son contrôle interne à l'égard de l'information financière, tels que ces termes sont définis dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs des Autorités canadiennes en valeurs mobilières ainsi que dans la règle 13a-15(e) et la règle 15d-15(e) de la Securities Exchange Act of 1934 des États-Unis, dans leur version modifiée.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, des contrôles et procédures de communication de l'information afin de fournir une assurance raisonnable que :

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

Une évaluation de la conception et de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société a été effectuée sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. En s'appuyant sur cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société étaient efficaces au 31 janvier 2026.

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

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, ce contrôle interne à l'égard de l'information financière afin de fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux normes IFRS.

En raison de ses limites inhérentes, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait ne pas prévenir ni détecter les inexactitudes. Les projections de la direction quant au résultat d'une évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière sur des périodes futures comportent le risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison de changements de situation ou que le niveau de respect des politiques ou des procédures diminue. Une faiblesse significative est une lacune ou un ensemble de lacunes relatives au contrôle interne à l'égard de l'information financière, qui suggèrent la possibilité raisonnable qu'une anomalie significative dans les états financiers annuels ou intermédiaires de la Société ne puisse être évitée ou décelée en temps opportun.

Une évaluation de la conception et de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société a été effectuée sous la supervision du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. Dans le cadre de cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont utilisé les critères établis par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (« COSO ») dans le document *Internal Control-Integrated Framework* de 2013. En s'appuyant sur cette évaluation, le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société était efficace au 31 janvier 2026.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., cabinet d'experts-comptables inscrit indépendant, a effectué l'audit de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 janvier 2026 et de nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 janvier 2026. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. a émis dans son rapport une opinion sans réserve sur l'efficacité de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 janvier 2026.

Changements apportés au contrôle interne à l'égard de l'information financière

Au cours du trimestre et de l'exercice clos le 31 janvier 2026, aucun changement apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société n'a eu d'incidence importante ou n'est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de celle-ci.

FACTEURS DE RISQUE

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

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

Les activités de la Société sont de nature cyclique et les consommateurs peuvent consacrer leur revenu discrétionnaire et leur temps libre à divers produits et activités récréatifs qui concurrencent ceux de la Société. Les résultats d'exploitation de la Société sont sensibles aux changements dans la conjoncture économique, principalement en Amérique du Nord et en Europe, qui ont une incidence sur les dépenses des consommateurs, particulièrement les dépenses discrétionnaires. Les fluctuations des facteurs économiques, notamment en ce qui concerne les niveaux de revenu personnel, la disponibilité du crédit à la consommation, le taux de chômage, la confiance des consommateurs, la conjoncture économique, des changements dans le marché immobilier, les marchés financiers, l'inflation, les taux d'imposition, les taux d'épargne, les taux d'intérêt, les taux de change, le coût du carburant et de l'énergie, ou les tarifs et contre-tarifs nouveaux ou supplémentaires imposés sur le commerce transfrontalier, particulièrement le commerce entre le Canada et les États-Unis ou entre l'un de ces pays et le Mexique, peuvent avoir une incidence négative sur les consommateurs. L'incertitude politique, les conflits internationaux, les catastrophes naturelles, les actes de terrorisme, les épidémies, les pandémies et d'autres événements semblables pourraient aussi réduire les dépenses de consommation de façon générale ou les dépenses discrétionnaires, en particulier. Ces réductions pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Des changements dans la conjoncture économique pourraient aussi entraîner la détérioration du marché du crédit ou l'accroissement de sa volatilité, ce qui risquerait de nuire aux consommateurs qui ont recours au crédit pour financer leur achat de produits de la Société auprès de concessionnaires, et d'avoir des effets négatifs sur la disponibilité d'accords de financement des stocks pour les concessionnaires et les distributeurs. Si le financement n'était pas offert aux consommateurs, aux concessionnaires ou aux distributeurs à des conditions acceptables, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir de graves contrecoups. De plus, des incertitudes macroéconomiques continues pourraient entraîner une baisse du cours des actions à droit de vote subalterne ou donner lieu à la formulation de griefs ou à de l'activisme de la part des actionnaires.

Si la Société n'est pas en mesure d'attirer, d'embaucher et de maintenir en poste des employés clés, y compris des membres de l'équipe de direction ou des employés qualifiés, y compris des employés qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur sa capacité d'être concurrentielle, de gérer efficacement ses activités ou de concevoir de nouveaux produits.

Le succès de la Société dépend en grande partie de sa capacité à attirer et à maintenir en poste des employés qualifiés. Il existe une concurrence intense pour les employés qualifiés et compétents sur les marchés du travail dans lesquels la Société exerce ses activités. La Société doit attirer, former et maintenir en poste de nombreux employés qualifiés tout en contrôlant les coûts de main-d'œuvre connexes et en continuant à promouvoir les principes et pratiques d'inclusion dans ses valeurs fondamentales. Un resserrement des marchés du travail pourrait continuer à rendre encore plus difficile pour elle l'embauche et le maintien en poste d'employés qualifiés et le contrôle des coûts de la main-d'œuvre. La capacité de la Société à attirer des employés qualifiés et à contrôler les coûts de la main-d'œuvre est soumise à de nombreux facteurs externes, notamment les taux de salaire en vigueur, les préférences des employés, le droit et la réglementation du travail, les relations de travail et la politique d'immigration, qui est elle-même quelque peu tributaire du climat politique. Les quotas, l'orientation idéologique et la surveillance accrue en

matière d'immigration pourraient notamment empêcher la Société de recruter et de maintenir en poste des talents internationaux qualifiés en créant une incertitude sur le plan de la résidence et de la mobilité dans les marchés clés. La capacité de la Société à récompenser ses employés au moyen de primes et d'autres programmes incitatifs dépend également de sa performance financière, de sorte qu'en cas de diminution de celle-ci, le taux de roulement du personnel peut augmenter et être plus important dans les secteurs qui ont déjà connu une diminution des primes et autres programmes incitatifs en raison de leur performance passée. Au niveau de la direction, les fluctuations des incitatifs à court terme et des régimes incitatifs à moyen et à long terme qui, au cours des dernières années, n'ont pas donné les résultats escomptés, pourraient également nuire à la capacité de la Société de demeurer concurrentielle lorsqu'elle recrute des personnes talentueuses et souhaite qu'elles demeurent à son service. Le passage durable à un retour au bureau avec un environnement de travail hybride pourrait aussi avoir un impact négatif sur la capacité de la Société à recruter, maintenir en poste et motiver les talents et dépendra des préférences des employés et des choix relatifs des autres employeurs. La capacité à maintenir la main-d'œuvre en poste dépend également de la capacité de la Société à favoriser un environnement de travail qui est, de manière durable, sécuritaire, respectueux, juste et inclusif pour tous et à promouvoir l'inclusion à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. L'incapacité de la Société à recruter, à former et à maintenir en poste de tels employés risque d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

Afin de pouvoir exercer et gérer ses activités et mettre en œuvre ses stratégies d'exploitation de manière efficace, la Société doit maintenir un haut niveau d'efficacité, de rendement et de qualité et continuer d'améliorer ses systèmes d'exploitation et de gestion ainsi que d'attirer, de former, de motiver et de gérer de manière efficace ses employés, ce qui pourrait être plus difficile en période d'application de réduction des dépenses et de changements opérationnels qui peuvent générer de la résistance, des perturbations et certaines perceptions de décalage. L'incapacité de la Société à faire ce qui précède risque d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les risques auxquels une pandémie ou une autre crise de santé publique expose la Société comprennent les menaces pour la santé et la sécurité des employés, les mesures restrictives prolongées, les restrictions de voyage, les pénuries de personnel, la perte de compétences clés, la baisse de productivité et l'augmentation des frais médicaux et primes d'assurance.

La défaillance des systèmes de technologie de l'information de la Société, les difficultés de la poursuite de la mise en œuvre de son système ERP ou une atteinte à la sécurité ou une cyberattaque, le cas échéant, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société gère ses activités commerciales mondiales par l'intermédiaire de divers systèmes de technologie de l'information. Ces systèmes régissent tous les aspects de ses activités à l'échelle mondiale. La Société dépend de ces systèmes pour toutes les opérations commerciales, la communication de l'information financière, les interactions avec les concessionnaires et les distributeurs ainsi que la gestion de la chaîne d'approvisionnement et des stocks. Certains des systèmes de technologie de l'information clés de la Société sont désuets et doivent être ou sont en train d'être modernisés. Les systèmes informatiques de la Société peuvent aussi être vulnérables aux dommages ou aux interruptions occasionnés par des

circonstances indépendantes de sa volonté, comme un incendie, une inondation, une catastrophe naturelle, une panne de système, une panne de réseau ou de communication, une panne de courant, une urgence de santé publique, une atteinte à la sécurité, une cyberattaque et un acte de terrorisme. Si l'un des systèmes de technologie de l'information clés de la Société devait subir une défaillance, rien ne garantit que les systèmes de secours ou les plans d'urgence de la Société soutiendront les activités critiques de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société se fie, pour les services de technologie de l'information, à d'importants contrats de sous-traitance conclus avec des fournisseurs de services tiers majeurs et, si ces derniers devaient manquer à leurs obligations découlant de ces contrats ou si leur relation avec la Société devait prendre fin et que cette dernière était incapable de leur trouver des remplaçants convenables en temps opportun, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient subir de graves contrecoups. La Société est également tributaire des mesures de sécurité mises en place par ces fournisseurs de services tiers pour protéger leurs propres systèmes et infrastructures. Si ces fournisseurs de services tiers ne maintenaient pas des mesures de sécurité adéquates selon les exigences contractuelles, il pourrait s'ensuivre des difficultés opérationnelles et des coûts supplémentaires pour la Société, et/ou la Société pourrait faire l'objet d'une infiltration de logiciels malveillants provenant de ces fournisseurs de services tiers. En raison de la sophistication et de la prolifération continue des auteurs malveillants, il est probable que la Société soit encore la cible de cyberattaques et elle pourrait être victime de futurs incidents semblables à la cyberattaque d'août 2022 précédemment divulguée, ce qui pourrait à ce moment avoir une incidence défavorable importante sur son entreprise, ses activités et sa réputation.

La Société modifie et améliore constamment ses systèmes de technologie de l'information et ses technologies en vue d'augmenter la productivité, l'efficacité et la sécurité. À mesure que de nouveaux systèmes et de nouvelles technologies sont mis en place, la Société pourrait connaître des difficultés imprévues en raison de coûts non escomptés et de conséquences défavorables sur la communication de l'information financière, ses contrôles internes, ses mécanismes de fabrication ou ses autres procédés commerciaux. Les systèmes et technologies éventuellement mis en place pourraient ne pas procurer les avantages prévus et pourraient engendrer des frais et des complications pour les activités courantes, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. La Société a mis en œuvre un nouveau système ERP en 2023, qui a remplacé ses anciens systèmes financiers et opérationnels dans ses activités principales. La conception et la mise en œuvre de ce nouveau système ERP ont nécessité l'investissement de ressources humaines et financières importantes, y compris des dépenses considérables pour des consultants externes, du matériel informatique et des logiciels, en plus d'autres dépenses liées à la transformation de la structure organisationnelle de la Société et de ses processus financiers et opérationnels, et continueront d'en nécessiter, dans une moindre mesure, au fur et à mesure que les phases subséquentes du système ERP continueront d'être mises en œuvre dans toute l'organisation. La Société pourrait ne pas être en mesure de poursuivre avec succès la mise en œuvre de son système ERP sans subir des retards, une hausse des coûts et d'autres difficultés, y compris des défauts de conception éventuels, des erreurs de calcul, l'exigence d'effectuer des tests et le détournement de l'attention de la direction des activités commerciales quotidiennes, auquel cas cela pourrait avoir une incidence négative sur l'efficacité de ses contrôles internes sur la présentation de l'information financière, la capacité d'évaluer ces contrôles de manière adéquate et de publier ses documents financiers en temps opportun, et sur ses activités, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses flux de trésorerie. De même, à mesure que la Société intègre des technologies émergentes et en évolution rapide comme l'intelligence artificielle (l'« IA ») et l'apprentissage machine dans ses services ou ses produits, elle pourrait ne pas être en mesure de prévoir ou de cerner les vulnérabilités, les défauts de conception ou les menaces à la sécurité découlant de l'utilisation de cette technologie ni d'élaborer des mesures de protection adéquates, ce qui pourrait entraîner des pertes financières, de mauvaises expériences client et une atteinte à la réputation de la Société. Ces risques peuvent être aggravés par des préoccupations en matière de protection des renseignements personnels et d'éthique, des biais algorithmiques, un accès externe involontaire aux renseignements de la Société et la possibilité de conséquences imprévues dans les processus décisionnels. À l'heure actuelle, la Société reconnaît le potentiel de l'IA si elle est utilisée avec précaution et avec des limites de sécurité, et elle se concentrera sur les occasions que l'IA présente, notamment l'automatisation des systèmes et les capacités de prévision, qui lui permettront de devenir un catalyseur clé de l'efficacité opérationnelle future, tout en s'assurant que l'IA soit utilisée dans un environnement sécuritaire et confiné et dans un cadre de

gouvernance précis, et que des politiques appropriées soient en place. Bien que la Société souhaite utiliser l'intelligence artificielle de façon responsable et qu'elle s'efforce de relever et de limiter les problèmes éthiques et juridiques que soulève l'utilisation de l'IA, elle pourrait échouer à cerner ou à résoudre les problèmes avant qu'ils surviennent. Les problèmes, lacunes ou défaillances liés à l'IA pourraient donner lieu à des actions judiciaires ou des mesures réglementaires, notamment à l'égard de la législation proposée réglementant l'IA ou en raison des nouvelles applications en vertu des lois existantes sur la protection des données, la protection des renseignements personnels, la propriété intellectuelle ou d'autres lois, ce qui pourrait entacher la réputation de la Société ou encore compromettre ses activités. De plus, les technologies d'IA sont complexes et évoluent rapidement, et nos concurrents ou d'autres tiers peuvent également intégrer l'IA à leurs produits et à leurs activités. S'ils ont recours à l'intelligence artificielle plus rapidement ou avec plus de succès que nous, notre capacité à soutenir efficacement la concurrence pourrait être compromise, ce qui pourrait nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation.

La Société a énormément de renseignements stockés dans ses systèmes informatiques, de sorte qu'une atteinte à la sécurité de ses systèmes informatiques pourrait perturber ses activités ou provoquer des opérations ou des déclarations erronées, la perte des résultats des activités de recherche et développement ou la dépréciation de la propriété intellectuelle. Par exemple, la Société et ses concessionnaires et ses distributeurs reçoivent et stockent des renseignements personnels dans le cadre de leurs activités liées aux ressources humaines, de leurs opérations de crédit, de leur gestion des garanties, de leurs activités de marketing et d'autres aspects de leurs entreprises. En outre, la Société conserve des renseignements financiers dans ses systèmes informatiques et échange électroniquement des renseignements avec un grand nombre de partenaires commerciaux à propos de tous les aspects de ses activités commerciales et, chaque année, elle fait d'importants investissements en recherche et développement. Les données recueillies dans le cadre de ces activités sont conservées dans les systèmes informatiques de la Société. La Société a mis en place des mesures de sécurité et des contrôles pour protéger ces renseignements personnels et commerciaux. Elle investit constamment dans le renforcement des mesures de sécurité régissant l'accès à son réseau informatique. Toutefois, malgré les mesures qu'elle prend pour se protéger des menaces à la cybersécurité, celles-ci sont toujours plus complexes et changent fréquemment, si bien que la Société pourrait être incapable de parer de façon proactive à ces menaces ou de se protéger convenablement. Compte tenu de l'utilisation accrue de la technologie pour mener à bien ses activités, la Société est exposée à des risques opérationnels, à des risques liés à la sécurité de l'information et à d'autres risques connexes. En général, les cyberincidents peuvent résulter d'attaques délibérées ou d'événements non intentionnels. Les cyberattaques comprennent l'obtention d'un accès non autorisé aux systèmes numériques (par exemple, par le biais du piratage ou du codage de logiciels malveillants) dans le but de détourner des actifs ou des renseignements sensibles, de corrompre des données ou de provoquer une perturbation opérationnelle. Les cyberattaques peuvent également être menées sans qu'il soit nécessaire d'obtenir un accès non autorisé, par exemple en lançant des attaques par refus de service sur des sites Web (c'est-à-dire en s'efforçant de rendre les services du réseau indisponibles pour les utilisateurs visés). En outre, les mesures de travail à domicile présentent des défis en matière de cybersécurité, puisque les mesures de sécurité et de contrôle de la Société pourraient ne pas être aussi efficaces dans un environnement de travail hybride. Bien que la Société ait déployé des mesures de protection supplémentaires, y compris des services avancés de recherche de menaces, de réponse en temps réel et de surveillance des technologies de l'exploitation, elle n'est pas totalement à l'abri de ces menaces croissantes à la cybersécurité. La perte de données de la Société, les dommages causés à celles-ci par une atteinte à la cybersécurité ou la communication inappropriée de renseignements confidentiels ou personnels pourraient porter un grave préjudice à la réputation de la Société, nuire à sa relation avec ses clients, entraîner la violation de lois sur la protection de la vie privée et d'autres lois, des sanctions et des amendes imposées par règlement, des frais de conformité supplémentaires et des réclamations contre la Société et, finalement, nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

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

La Société fabrique ses produits en Australie, en Autriche, au Canada, en Finlande, en Allemagne, au Mexique et aux États-Unis, elle commence l'exploitation d'activités de fabrication au Vietnam et elle a des bureaux de vente et des bureaux administratifs dans environ 20 pays. Les principaux centres de distribution de la Société distribuent ses produits à ses concessionnaires nord-américains; la Société dépend également de diverses autres installations dans le monde, y compris en Australie, en Belgique et en Finlande, pour desservir ses concessionnaires et distributeurs internationaux. Les ventes totales de la Société à l'extérieur du Canada et des États-Unis représentaient 29 % de ses ventes totales au cours de l'exercice 2026, et la Société a l'intention de poursuivre son expansion internationale en investissant dans l'accroissement de son réseau de concessionnaires et en assurant la promotion de ses marques et produits sur les marchés internationaux, lesquels devraient continuer de faire croître le chiffre d'affaires. Plusieurs facteurs pourraient entraver la croissance du chiffre d'affaires, notamment un affaiblissement des conditions économiques internationales, l'éclosion d'une maladie infectieuse, une pandémie ou une menace similaire pour la santé publique (qui ont entraîné, et pourraient entraîner, des quarantaines, des fermetures d'entreprises, des restrictions de voyage et des suspensions temporaires ou une réduction des activités), de nouvelles restrictions au commerce, dont un protectionnisme accru, des modifications dans les accords de libre-échange ou des tarifs de représailles et des mesures ou des événements politiques ou géopolitiques (comme les divers conflits et interventions militaires en cours, qui entraînent une instabilité régionale dans certaines parties de l'Europe, du Moyen-Orient et de l'Amérique latine), et des changements dans les pratiques, les procédures et les mesures de réglementation ou de transport, dont des inspections systématiques de cargaisons telles que celles qui ont été effectuées à la frontière entre les États-Unis et le Mexique. Par le passé, les inspections systématiques de cargaisons ont occasionné des retards importants dans le transport des marchandises, perturbé la livraison en temps opportun des matières premières et des produits finis et augmenté les coûts de transport et de logistique. Des retards de transport pourraient également affecter les niveaux de stocks à des points critiques de la chaîne d'approvisionnement et entraîner éventuellement un ralentissement de la production ou une pénurie de stocks chez les concessionnaires ou obliger la Société à explorer d'autres stratégies logistiques, ce qui pourrait à son tour augmenter davantage les coûts.

En outre, la croissance des activités internationales de la Société et son entrée sur d'autres marchés internationaux requièrent une attention importante de la direction et des ressources financières considérables. Les risques inhérents à la vente ou à des activités à l'étranger comprennent notamment les suivants :

- l'augmentation des coûts d'adaptation des produits aux lois, règles et règlements de pays étrangers et de certification des produits aux termes de ces lois, règles et règlements;
- l'acceptabilité limitée des produits de la Société en raison de préférences culturelles ou sociétales;
- les difficultés que posent la gestion et la dotation en personnel d'une entreprise internationale et l'augmentation des coûts des infrastructures et de l'exploitation;
- les relations employés/employeurs et la législation sur le travail qui diffèrent, notamment l'existence de comités d'entreprise et de syndicats, ainsi que les exigences en matière d'équité prévues par la loi et les autres défis causés par la distance, la langue et les différences culturelles, ce qui rend plus difficile l'exercice des activités dans certains territoires;
- l'accès restreint à Internet et/ou les niveaux d'utilisation plus faibles d'Internet, ou les limites de l'infrastructure technologique, qui pourraient respectivement limiter la capacité de la Société de migrer les activités internationales vers ses systèmes existants, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts;
- le risque d'émission d'un avertissement aux voyageurs ou d'imposition de restrictions de voyage en réponse à l'éclosion de maladies contagieuses, ce qui pourrait avoir une incidence sur la capacité de la Société à exercer ses activités sur certains marchés et/ou à gérer ses activités sur ces marchés;
- les fluctuations du marché dans les régions qui sont touchées par une zone de conflit ou d'intervention militaire, notamment en raison d'opérations militaires locales ainsi que de troubles politiques, civils et sociaux influant sur les activités d'exploitation ou la conjoncture économique ou les échanges commerciaux et le transport;

- l'imposition de sanctions canadiennes ou internationales à un pays, une société, une personne ou une entité avec laquelle la Société fait affaire dont l'effet est de limiter ou d'interdire les activités de la Société avec le pays, la société, la personne ou l'entité sanctionnée (y compris les sanctions imposées à la Russie par les gouvernements étrangers);
- l'adoption de restrictions supplémentaires au commerce mondial par les gouvernements canadien ou étrangers, y compris l'augmentation des droits de douane, des tarifs de représailles ou des barrières commerciales non tarifaires, et le fait que de nouveaux règlements canadiens ou étrangers sur le contrôle des exportations aient une incidence sur les produits de la Société, comme l'imposition de nouvelles obligations concernant les permis d'importation et d'exportation;
- des perturbations dans le transport et le fret, des changements dans les pratiques, les procédures et les mesures de réglementation ou de transport (notamment, par exemple, les procédures améliorées aux postes frontaliers telles que les inspections systématiques des cargaisons effectuées à la frontière entre les États-Unis et le Mexique en 2023);
- la violation ou le non-respect des lois, règles ou règlements contre la corruption par un employé, un consultant, un concessionnaire ou un distributeur de la Société;
- une concurrence nouvelle et différente;
- la pression internationale sur les prix;
- les lois et les pratiques commerciales favorisant les sociétés locales;
- l'expropriation par un gouvernement;
- des fluctuations défavorables du taux de change;
- des cycles de paiement plus longs, des conventions plus difficiles à faire exécuter et des créances plus difficiles à recouvrer par l'intermédiaire de certains systèmes juridiques étrangers;
- des difficultés ou des incompatibilités dans l'application des lois, règles et règlements, notamment les règles sur l'environnement, la santé, la sécurité et la propriété intellectuelle.

La Société compte quatre installations de fabrication en exploitation au Mexique, dont une usine de fabrication de véhicules électriques (« VE ») à Querétaro. Ces installations pourraient être touchées par l'évolution des conditions économiques, réglementaires, sociales ou politiques touchant le pays. Dans le passé, le Mexique a connu de l'instabilité, des changements et de l'incertitude politique, et rien ne garantit que des événements semblables ne se reproduiront pas. Les manifestations civiles de la part de la communauté agricole dans certains États mexicains à l'automne 2025, qui ont donné lieu à des blocages sur plusieurs routes principales et ont influé sur la capacité de la Société à transporter et à livrer des marchandises à temps, en sont un exemple. Qui plus est, l'incidence de l'évolution des conditions économiques, réglementaires, sociales et politiques touchant le Mexique échappe au contrôle de la Société, et rien ne garantit que les mesures éventuelles que la Société pourrait prendre pour atténuer les répercussions seront efficaces. Par conséquent, des changements importants à ces conditions pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De récentes modifications législatives et réglementaires qui ont été adoptées ou qui sont étudiées par le gouvernement mexicain, telles que la réduction progressive des heures de travail hebdomadaires, des augmentations annuelles du salaire minimum, des heures de pause obligatoires et des exigences relatives aux positions assises ainsi que d'autres propositions relatives aux jours fériés et aux congés payés, reflètent un contexte de travail changeant au Mexique qui a entraîné, et pourrait continuer d'entraîner, une augmentation des coûts d'exploitation et des répercussions sur la gestion de la main-d'œuvre. En outre, les tensions liées à l'immigration à la frontière entre les États-Unis et le Mexique ont par le passé entraîné des restrictions à la frontière ou des procédures de dédouanement accrues, notamment, par exemple, des inspections systématiques des cargaisons, ce qui a une incidence négative sur la capacité de la Société de livrer des véhicules en temps opportun.

Depuis le début du conflit militaire entre la Russie et l'Ukraine en 2022, les tensions se sont intensifiées entre la Russie et d'autres pays. En réponse à cette crise et aux sanctions connexes, la Société a cessé toutes ses ventes, expéditions et exportations vers la Russie, ce qui a eu un impact négatif sur ses résultats financiers. La poursuite du conflit ou une escalade pourrait entraîner d'autres problèmes géopolitiques, perturber les chaînes d'approvisionnement, relancer la pénurie de semi-conducteurs, faire grimper les prix de l'énergie et accroître les menaces d'atteinte à la cybersécurité. Ces facteurs pourraient avoir une incidence importante sur les activités, la rentabilité et la situation financière de la Société. Une détérioration

semblable des relations commerciales entre les États-Unis et un ou plusieurs autres pays s'est intensifiée et pourrait continuer de s'intensifier et entraîner d'autres mesures protectionnistes ou des mesures de représailles qui nuisent au commerce mondial et, par conséquent, aux activités de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

En 2025, le contexte tarifaire mondial a commencé à changer rapidement, les États-Unis ayant mis en œuvre des tarifs douaniers nouveaux ou ajustés à l'égard de divers pays, et certains de ces pays ayant mis en œuvre des tarifs douaniers de rééquilibrage à l'égard des États-Unis. Ces mesures se poursuivent, et les pays assujettis aux tarifs douaniers des États-Unis, dont le Canada, continuent de mettre en œuvre des tarifs douaniers de rééquilibrage nouveaux, rétablis ou ajustés. Les États-Unis et ces pays peuvent également modifier, suspendre ou retirer à tout moment les tarifs douaniers qu'ils ont respectivement promulgués. Il subsiste des préoccupations à l'égard d'une guerre commerciale mondiale avec une escalade supplémentaire des tarifs et/ou la révocation ou la modification d'accords commerciaux internationaux ou de politiques sur le commerce international. La Société exerce ses activités partout dans le monde, y compris dans des territoires touchés par divers tarifs et contre-mesures tarifaires. Bien que l'incidence des tarifs et contre-mesures tarifaires demeure très difficile à prévoir, particulièrement dans un contexte où ils évoluent rapidement, il existe un risque accru qu'ils aient des effets négatifs sur l'économie canadienne et les autres marchés où elle exploite une entreprise, ainsi que sur ses activités commerciales et sa situation financière. La plupart des marchandises produites au Mexique et au Canada et vendues aux États-Unis sont conformes à l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (l'« ACEUM ») et bénéficient de celui-ci, qui est en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2020. Des différends entre les trois pays concernant l'interprétation de certaines dispositions de l'ACEUM ont déjà eu lieu et rien ne garantit que les activités de la Société ne seront pas affectées par d'autres différends similaires dans l'avenir. Plus précisément, le prochain examen de l'ACEUM pourrait donner lieu à des modifications considérables de l'accord et engendrer encore plus d'incertitude pour les activités et les relations commerciales de la Société.

La Société surveille activement les développements se rapportant aux accords de libre-échange, à l'imposition de tarifs douaniers et de contre-mesures tarifaires et aux restrictions commerciales, et évalue les répercussions sur ses activités. La Société a toujours pris des mesures pour atténuer les restrictions commerciales, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et l'inflation, notamment au moyen d'envois accélérés, en élargissant et en répartissant différemment son réseau de fournisseurs et en augmentant les prix. Cependant, des restrictions commerciales pourraient être adoptées avec peu ou pas de préavis, et la Société pourrait être incapable de pallier efficacement toutes les conséquences négatives de ces mesures. De même, bien que la Société n'exerce pas d'activités de fabrication en Chine, les tensions commerciales continues entre les États-Unis et la Chine et les mesures restrictives qui pourraient être imposées à la Chine pourraient exacerber un certain nombre de risques décrits ailleurs dans ces facteurs de risque, notamment en créant une instabilité supplémentaire dans la région environnante, limitant ainsi certaines occasions de croissance éventuelles pour la Société. La Société pourrait également être assujettie à la loi intitulée Uyghur Forced Labor Prevention Act, qui présume que les marchandises produites dans la Région autonome ouïghoure du Xinjiang en Chine sont le fruit de travaux forcés et donc interdites d'importation aux États-Unis. Bien que la Société n'ait pas subi d'incidence importante à ce jour à cet égard, rien ne garantit qu'elle sera en mesure de fournir une preuve claire et convaincante de l'absence de recours aux travaux forcés sur l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement, notamment en ce qui a trait à ses pièces, accessoires et vêtements; dans ce cas, l'agence américaine des douanes (U.S. Customs and Border Protection) pourrait détenir, exclure ou saisir ses marchandises et imposer des sanctions pécuniaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la chaîne d'approvisionnement, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De même, le Règlement sur le travail forcé dans l'Union européenne interdit l'importation, la mise sur le marché ou l'exportation de produits issus du travail forcé, ce qui pourrait poser d'autres problèmes de conformité si des composants, des matériaux ou des fournisseurs proviennent de régions à risque élevé, même si ces composants ou matériaux ne sont pas issus du travail forcé, car des validations supplémentaires sont à prévoir lorsque ces règles entreront en vigueur.

La Société pourrait être incapable de mettre fructueusement en œuvre son plan stratégique.

Les priorités stratégiques de la Société sont axées sur l'accélération de la croissance et sur la consolidation de sa position sur le marché des véhicules hors route, sur l'expansion au moyen du développement des marchés internationaux et sur l'amélioration de l'expérience concessionnaire et client. Un tel plan vise également à stimuler la culture et les effectifs de la Société, à améliorer la création de valeur en accélérant l'efficacité opérationnelle grâce à des initiatives simplifiées, à élargir les possibilités en dynamisant les activités liées aux véhicules de défense et aux véhicules spécialisés et à renforcer l'avantage concurrentiel de la Société grâce à l'innovation continue des produits et aux progrès technologiques en gagnant des parts de marchés dans toutes ses gammes de produits.

Certaines priorités stratégiques reposeront sur la croissance interne et le développement de nouveaux produits et caractéristiques ainsi que sur l'augmentation des parts de marché, particulièrement sur le marché des véhicules hors route, tandis que d'autres priorités stratégiques pourraient porter sur des changements tels que des acquisitions, des partenariats, des investissements, des alliances, des coentreprises et des opérations analogues, ainsi que l'expansion sur les marchés internationaux. L'accent accru mis sur la conquête de parts de marché, en particulier dans le secteur des véhicules hors route, pourrait nuire à la capacité de la Société à absorber l'effet d'un éventuel ralentissement de la demande de véhicules hors route et pourrait susciter une réaction concurrentielle intense qui pourrait comprimer les marges, accroître la pression en matière d'innovation et affaiblir la différenciation de la marque. De plus, en portant davantage son attention à certains produits et activités, la Société pourrait ne pas équilibrer adéquatement les ressources, les investissements manufacturiers, la capacité d'ingénierie, les initiatives de design et l'attention de la direction parmi ses produits et marchés, y compris certains marchés émergents (p. ex., l'électrification et la mobilité urbaine), ce qui entraînerait un retard dans les développements et des occasions manquées dans les marchés adjacents ou futurs. En outre, les efforts de la Société pour élargir ses possibilités dans ses activités de véhicules de défense et spécialisés pourraient ne pas aboutir et pourraient exposer la Société à des risques supplémentaires liés aux exigences rigoureuses en matière de conformité et d'homologation, aux réglementations gouvernementales changeantes au titre de l'approvisionnement, à la réalisation de structures de coûts concurrentielles en vertu des spécifications convenues aux contrats, aux cycles d'approvisionnement longs et incertains et aux vulnérabilités relatives aux changements budgétaires et politiques.

Au cours des dernières années, la Société a réalisé plusieurs opérations stratégiques, dont des acquisitions et des dessaisissements, et elle pourrait également envisager dans l'avenir de faire des acquisitions, des dessaisissements, des investissements, des alliances, des coentreprises ou des opérations analogues. De telles opérations comporteraient plusieurs risques, notamment ceux énumérés ci-dessous :

- les difficultés à intégrer les entreprises acquises ou les nouvelles entreprises à ses activités actuelles, y compris l'intégration d'activités d'exploitation ainsi que de systèmes informatiques, d'applications et de bases de données, de même que les difficultés connexes à maintenir des contrôles et procédures de présentation de l'information, un contrôle interne sur la présentation de l'information financière, des mesures de cybersécurité et la conformité avec la réglementation;
- la nécessité d'obtenir un financement par emprunt ou par capitaux propres supplémentaire, ou d'utiliser des liquidités qui auraient par ailleurs pu être affectées au soutien des activités actuelles de la Société et aux activités de recherche et développement;
- le détournement de l'attention de la direction;
- les difficultés de concrétisation des gains d'efficacité, des économies de coûts et des synergies projetées;
- les difficultés à se dessaisir des actifs et des entreprises ciblés à un prix et selon des conditions raisonnables, y compris le risque de ne pas obtenir des restrictions de responsabilité adéquates et l'exposition éventuelle à des passifs conservés, résiduels ou autrement non pris en charge liés aux activités antérieures au dessaisissement;
- la perte éventuelle d'employés ou de clients clés des entreprises acquises ou les incidences défavorables touchant les liens d'affaires existants avec les fournisseurs et les clients;
- les coûts et les responsabilités imprévus, y compris des litiges ou d'autres réclamations;

- l'incidence négative sur la rentabilité globale de la non-atteinte par les entreprises acquises ou les nouvelles entreprises des résultats financiers projetés dans les modèles d'évaluation de la Société;
- la dilution des actionnaires existants si les titres de la Société sont émis au titre de la contrepartie de l'opération ou pour financer cette contrepartie;
- l'incapacité de guider la direction et les politiques d'une entreprise acquise, d'une coentreprise, d'une alliance stratégique ou d'un partenariat, plus particulièrement si les autres parties intéressées peuvent prendre des mesures contraires aux instructions ou aux requêtes de la Société et allant à l'encontre de ses politiques et objectifs.

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

Au cours des dernières années, la Société s'est aventurée au-delà d'une offre axée sur les produits, avec son programme Expériences BRP (auparavant appelé *Uncharted Society*), offrant des randonnées haut de gamme triées sur le volet partout dans le monde au moyen de véhicules Ski-Doo, Lynx, Sea-Doo et Can-Am visant à rendre les sports motorisés accessibles à tous grâce à des partenariats avec des fournisseurs de services. Si la Société n'est pas en mesure de trouver des emplacements appropriés et des fournisseurs de services réputés, de gérer efficacement ses relations avec ses fournisseurs de services et de surveiller leur adhésion aux normes d'exploitation, aux formations et aux procédures de conformité de la Société, ainsi que de prévoir la demande et de traiter l'impact connexe sur les niveaux de stock, cela pourrait avoir une incidence sur sa réputation et augmenter son risque de litige.

Les efforts de la Société pour améliorer l'expérience client et concessionnaire pourraient ne pas aboutir comme prévu. Ces initiatives nécessitent des investissements importants dans de nouvelles technologies, la formation, les processus et les modèles de soutien, ainsi qu'une étroite coordination avec les concessionnaires et distributeurs tiers. La Société pourrait ne pas être en mesure de mettre en œuvre des normes de service uniformes dans un réseau de concessionnaires diversifié, et certains concessionnaires pourraient refuser ou être incapables d'adopter les changements requis. Une exécution incohérente, des limites du système ou des retards dans le déploiement d'outils ou de programmes améliorés peuvent entraîner l'insatisfaction de la clientèle, une fidélité réduite ou une atteinte à notre réputation. L'incapacité d'améliorer et de maintenir une expérience client et concessionnaire de haute qualité pourrait nuire considérablement à la capacité de la Société d'attirer et de fidéliser les clients, de renforcer sa marque et d'atteindre ses objectifs de croissance et de rentabilité.

La Société est exposée à une concurrence intense pour attirer, recruter et maintenir en poste des gens talentueux qui possèdent les compétences dont elle a besoin pour assurer son développement et sa croissance. Elle revoit régulièrement sa structure organisationnelle, y compris sa structure de direction au besoin, pour rester concurrentielle et veiller à la planification de la relève afin de se placer en vue de sa croissance à long terme. Malgré des efforts importants, la Société pourrait ne pas réussir à réaliser les avantages attendus de sa structure de direction, ou ces avantages pourraient tarder à se matérialiser, ou la Société pourrait ne pas être en mesure de recruter et de maintenir en poste des gens talentueux qui possèdent les compétences dont elle a besoin, ce qui pourrait nuire à sa capacité à se développer ou à innover et pourrait en conséquence provoquer un ralentissement de sa croissance.

Les changements rapides dans la croissance de la Société au cours des dernières années et les mesures de réduction des dépenses présentent des défis organisationnels supplémentaires qui nécessitent des ajustements continus dont l'importance et l'orientation peuvent avoir une incidence sur la culture, les normes, les valeurs fondamentales, les contrôles internes et les politiques tant au sein des activités

existantes que des nouvelles activités. Communiquer et gérer efficacement ces normes et les changements connexes au sein d'une grande organisation mondiale constitue un défi et requiert qu'on y consacre beaucoup de temps. Les différences culturelles dans les différents pays peuvent également constituer des obstacles à l'introduction de nouvelles idées ou à l'harmonisation de la vision de la Société et de sa stratégie avec le reste de l'organisation. Si la Société ne parvient pas à relever ces défis, elle pourrait ne pas être en mesure d'atteindre ses objectifs de croissance et de rentabilité.

Malgré les sommes considérables que la Société investit dans la recherche et le développement ainsi que dans les gammes de produits émergents, rien ne garantit qu'elle sera en mesure de continuer avec succès d'améliorer ses produits existants, de développer de nouveaux produits novateurs et de distinguer ses produits de ceux de ses concurrents grâce à l'innovation et à la conception. L'amélioration des produits et le lancement de nouveaux produits requièrent également d'importantes ressources, notamment au titre de la planification, de la conception, du développement et des essais sur le plan de la technologie, du concept et de la fabrication. Les nouveaux produits de ses concurrents pourraient être mis en marché plus rapidement, être plus efficaces, compter de meilleures caractéristiques, être moins dispendieux, faire l'objet d'une plus grande acceptation sur le marché ou déclasser les produits de la Société. La Société pourrait par conséquent ne pas être en mesure de répondre aux besoins et aux préférences des clients ni de rivaliser efficacement avec ces concurrents. De plus, la Société fait toujours face à une concurrence croissante de la part des fabricants asiatiques qui entrent sur le marché des sports motorisés ou qui étendent leur présence sur divers marchés internationaux. De plus en plus, ces concurrents offrent des produits ayant un prix de détail suggéré par le fabricant moins élevé, ce qui peut non seulement accélérer les pressions sur les prix, mais également intensifier le défi pour la Société de maintenir et de faire croître sa part de marché. En outre, ces concurrents peuvent disposer de ressources financières plus importantes, d'une plus grande pénétration du marché et de coûts de développement et de fabrication plus faibles, ce qui leur permet d'offrir une plus grande variété de produits et de services à des prix plus bas. Cet afflux de produits offerts à des prix concurrentiels par des fabricants asiatiques établis et émergents pourrait inciter la Société à réagir en améliorant ses propositions de valeur, en intensifiant ses efforts de marketing ou en ajustant ses prix, autant de mesures qui pourraient avoir une incidence importante sur les marges et le positionnement concurrentiel sur les marchés clés. Il se pourrait donc que la Société ne soit pas en mesure de répondre aux besoins et préférences des clients à des prix qui demeurent concurrentiels par rapport à ceux de ces concurrents. Le développement de produits nécessite des ressources, notamment financières et technologiques. Rien ne garantit que la Société sera en mesure de maintenir un niveau d'investissement suffisant en recherche et développement lui permettant de conserver ses avantages concurrentiels en innovation et en conception de produits à l'avenir. De plus, les ventes de nouveaux produits sont censées baisser au cours de la vie utile des produits. En effet, les ventes sont à leur niveau le plus élevé au début de la vie utile des nouveaux produits et baissent par la suite au fil du temps. La Société ne peut prédire quelle sera la durée de la vie utile de ses nouveaux produits. L'incapacité de la Société d'améliorer ses produits existants, de créer et de commercialiser de nouveaux produits qui répondent aux besoins et aux préférences de ses clients et d'obtenir l'acceptation sur le marché pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Par ailleurs, même si la Société réussit à améliorer ses produits existants et à en développer de nouveaux, elle ne peut garantir que les marchés correspondants, dont le secteur des VE, se développeront comme prévu. La croissance à long terme dans le secteur des véhicules électriques dépend de la capacité de la Société à offrir de façon rentable des VE concurrentiels et novateurs dans son portefeuille de produits, en phase avec la demande des clients et avec le plan de durabilité de la Société, dans un contexte d'incidences potentielles de la détérioration continue de l'environnement macroéconomique et géopolitique. Si l'un de ces marchés ne réagissait pas comme prévu, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient être affectés négativement de façon importante. Les risques décrits dans cette rubrique pourraient être amplifiés en ce qui concerne l'effet des mesures de réduction des dépenses, soit des initiatives d'efficacité opérationnelle, qui nécessitent de la souplesse et pourraient nécessiter un certain réaligement des ressources financières, humaines et techniques et s'avérer complexes à certains égards.

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

La demande pour les produits de la Société dépend en partie de leur acceptation sociale et de celle de la Société dans son ensemble. Si le public s'inquiétait de l'incidence environnementale ou de la sécurité des produits de la Société, leur acceptation sociale pourrait diminuer. Certaines circonstances indépendantes de la volonté de la Société, comme une action sociale visant à réduire l'utilisation de combustibles fossiles, pourraient également nuire à la perception qu'ont les consommateurs des produits de la Société. Toute baisse de l'acceptation sociale des produits de la Société pourrait réduire leurs ventes et entraîner la modification des lois, règles et règlements de sorte que soit interdit l'accès de ces produits à certains endroits, comme des sentiers et des lacs, ou que soit restreinte leur utilisation ou la façon dont ils sont utilisés dans certaines régions ou à certains moments. En outre, bien que la Société ait mis en œuvre diverses initiatives visant à réduire ces risques, notamment par l'amélioration de l'empreinte environnementale et de la sécurité de ses produits et par l'élaboration du programme de Conduite responsable visant à sensibiliser les conducteurs à l'utilisation responsable de ses produits, rien ne garantit que la perception des clients de la Société et des autres parties prenantes ne changera pas. La décision de BRP de limiter les nouveaux investissements dans les VE et d'arrimer les prochains lancements de VE à la demande des consommateurs en raison du récent contexte macroéconomique difficile ainsi que la décision récente de la Société de cesser, pour une période indéterminée, ses activités liées au développement de vélos électriques dans leur forme actuelle et de produits connexes dans son unité commerciale ciblant les catégories de produits à basse tension et à assistance humaine pourraient être perçues comme affaiblissant son engagement en matière de mobilité durable, ce qui pourrait nuire à son acceptation sociale. L'attitude des consommateurs envers les produits de la Société et les activités dans le cadre desquelles ils sont utilisés touchent également la demande. L'incapacité de la Société à maintenir l'acceptation sociale de ses produits pourrait réduire sa capacité à conserver ses clients existants ou à en attirer de nouveaux, ce qui pourrait avoir un effet très préjudiciable sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

D'autres facteurs peuvent avoir une incidence sur la réputation de la Société, y compris la perception qu'en ont les parties prenantes de la Société et les industries dans lesquelles elle exerce ses activités, perception qui peut être influencée par les nouvelles exigences en matière de conformité en constante évolution auxquelles la Société a été confrontée. En effet, ces dernières années, les exigences, les normes et la présentation de l'information en matière de performance de la durabilité ont fait l'objet d'une attention accrue, accompagnée d'une augmentation corrélative du risque pour la réputation de la Société et à la valeur de ses marques si elle n'agit pas de façon responsable ou si elle ne se conforme pas aux exigences réglementaires dans plusieurs domaines, tels que la santé et la sécurité, le développement durable et la gestion de l'environnement, la présentation obligatoire d'informations concernant les changements climatiques, la philanthropie, le soutien aux collectivités locales et les droits de la personne. Par exemple, en Australie et au Canada, des lois ou règlements tels que la *Modern Slavery Act 2018 (Cth) (Commonwealth Act)* et le projet de loi S-211 (Canada), *Loi sur la lutte contre le travail forcé et le travail des enfants dans les chaînes d'approvisionnement*, obligent la Société à déposer des rapports publics sur les mesures qu'elle a prises pour détecter, aborder et prévenir le travail forcé, le travail en milieu carcéral et le travail des enfants dans ses chaînes d'approvisionnement. De même, en décembre 2024, l'Union européenne a adopté le nouveau Règlement sur le travail forcé qui, à compter de décembre 2027, interdira au sein des États membres l'importation, la mise en marché ou l'exportation de produits issus du travail forcé, imposant ainsi d'importantes obligations en matière de conformité dans la chaîne d'approvisionnement aux entreprises de pays membres et non membres de l'Union européenne. Cette réglementation illustre que les droits de la personne sont toujours considérés comme une priorité, notamment du point de vue de la présentation de l'information, et fait en sorte que la réputation de la Société pourrait subir des contrecoups si ses pratiques de communication ne sont pas à la hauteur de celles de ses pairs. De plus, en ce qui concerne la durabilité, rien ne garantit que la Société sera en mesure de répondre de manière adéquate à toutes les pressions et exigences potentielles en matière de durabilité afin de conserver la confiance des parties prenantes et sa capacité à mettre en œuvre ses programmes et ses engagements en matière de durabilité, notamment en ce qui a trait à son calendrier initial. De plus, au

cours des deux dernières années, un éventail de règles nouvelles ou en cours d'élaboration en matière de durabilité ont été adoptées et proposées par diverses autorités de réglementation et divers territoires, notamment les normes IFRS S1 (Obligations générales en matière d'informations financières liées à la durabilité) et IFRS S2 (Informations à fournir en lien avec les changements climatiques) adoptées par le Conseil des normes internationales d'information sur la durabilité (*International Sustainability Standards Board* ou ISSB), les normes correspondantes du Conseil canadien des normes d'information sur la durabilité (CCNID) publiées, les lois SB 253 et SB 261 de la Californie sur l'information sur les émissions de carbone et les risques financiers liés aux changements climatiques et la directive sur la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises (CSRD) publiée par le Parlement européen, ce qui fait en sorte qu'il est plus complexe pour la Société de se conformer à de multiples exigences qui pourraient ne pas être parfaitement convergentes et d'affecter des ressources en conséquence. Cette réglementation pourrait également assujettir la Société à de nouvelles exigences en matière de communication de l'information, qui pourraient faire en sorte que sa réputation ou la demande des consommateurs pour ses produits subissent des contrecoups si elle ne répond pas aux normes et aux attentes de plus en plus élevées des parties prenantes. En outre, la capacité de la Société à atteindre ces objectifs dépend de nombreux facteurs, notamment l'incertitude macroéconomique actuelle, et est assujettie à de nombreux risques, qui pourraient rendre les hypothèses ou les estimations de la Société inexactes et faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent de façon importante de ceux exprimés ou sous-entendus dans ces objectifs. L'incapacité de la Société à atteindre ses objectifs en matière de durabilité, à gérer efficacement les questions de durabilité et à présenter suffisamment d'informations sur celles-ci, ou la perception par les principales parties prenantes que les objectifs de durabilité de la Société sont insuffisants, pourrait nuire à la réputation de la Société et à sa capacité d'attirer des capitaux d'institutions financières et d'investisseurs intégrant la durabilité et les critères de durabilité dans leurs portefeuilles ou adoptant des politiques de décarbonisation restrictives. De même, la polarisation actuelle des programmes de diversité, d'équité et d'inclusion peut poser un certain risque pour la réputation de la Société, car certaines entreprises ont fait l'objet de critiques de la part du public autant pour ne pas avoir été suffisamment proactives ou avoir été incohérentes dans leurs engagements, tandis que d'autres ont été accusées d'avoir été trop énergiques à l'égard des initiatives de diversité, d'équité et d'inclusion, ce qui s'est répercuté sur la perception, la confiance et l'engagement de diverses parties prenantes.

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

Les principales matières premières utilisées dans la fabrication des produits de la Société sont l'aluminium, l'acier, le plastique, les résines, l'acier inoxydable, le cuivre, le caoutchouc et certains métaux du groupe des terres rares. La Société se fie à certains fournisseurs pour des pièces et des composantes particulières essentielles pour ses produits. Dans certains cas, la Société achète aussi des systèmes, des composantes, des matières premières et des pièces qui proviennent d'une seule source, ce qui pourrait poser un risque supplémentaire de perturbation dans l'approvisionnement. La Société ne peut affirmer hors de tout doute qu'elle n'éprouvera pas de difficultés d'approvisionnement, comme un retard de livraison, ou une défectuosité ou une variation des matières premières, des pièces ou des composantes. Les pénuries de composantes importantes peuvent également perturber la production de la Société. En outre, la Société a fait face, et pourrait continuer à faire face, à un risque d'arrêts et de ralentissements de la production dans plusieurs territoires où la Société exerce ses activités, ce qui pourrait entraîner d'autres perturbations de l'approvisionnement et retards de livraison pour la Société. Dans ce contexte, la Société a été contrainte de prendre au cours des dernières années des mesures supplémentaires pour protéger sa chaîne d'approvisionnement et maintenir sa production, comme utiliser le transport accéléré ou aérien, et pourrait être contrainte de le faire à nouveau dans l'avenir, ce qui lui occasionne des coûts supplémentaires. De plus, divers risques reliés à la chaîne d'approvisionnement, comme une grève ou la fermeture de ports de livraison, les perturbations ou les fermetures causées par des crises sanitaires ou d'autres problèmes de disponibilité de la main-d'œuvre, ainsi que la perte ou l'endommagement de matériel pendant son transport ou son entreposage, ou l'insatisfaction des fournisseurs à l'égard de la réduction des volumes, mais des coûts fixes élevés pourraient limiter notre approvisionnement en matières premières ou en composantes.

Toute perturbation prolongée de la chaîne d'approvisionnement pourrait avoir un grave effet négatif sur les activités ou la rentabilité de la Société. L'insolvabilité, la faillite, la restructuration financière d'un fournisseur crucial ou son inexécution contractuelle pour cause de force majeure pourrait occasionner à la Société des coûts irrécupérables en raison du sauvetage du fournisseur ou du besoin d'en trouver un nouveau, ou encore pourrait accroître l'exposition de la Société au risque d'avoir à supporter les coûts attribuables à la responsabilité du fait des produits, aux garanties et aux rappels en ce qui concerne les composantes fournies par ces fournisseurs dans la mesure où ces derniers ne sont pas en mesure d'en assumer la responsabilité.

De même, la Société obtient certaines des matières premières, pièces et composantes qu'elle utilise de fournisseurs uniques ou d'un nombre restreint de fournisseurs, ce qui l'expose à des risques de concentration. Si les ententes d'approvisionnement qu'elle a conclues avec ceux-ci étaient résiliées ou interrompues, notamment en raison du fait que les marchandises fournies ne respectent pas les normes de qualité ou de sécurité de la Société ou encore en raison de la perturbation des activités des fournisseurs due à divers risques internes ou externes, y compris l'incertitude de la conjoncture économique générale que connaissent le Canada, les États-Unis et certaines autres régions où la Société exerce ses activités, ainsi que les risques associés à l'incertitude actuelle qui règne dans l'environnement géopolitique avec une résurgence et une escalade des droits tarifaires, ce qui pourrait exacerber les prix, la Société pourrait avoir de la difficulté à conclure des ententes d'approvisionnement de remplacement à des conditions satisfaisantes. Toute difficulté d'approvisionnement de la Société risquerait d'avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

En outre, la rentabilité de la Société pourrait être touchée par les fluctuations du prix des matières premières, des pièces et des composantes que la Société utilise, notamment celles que la Société a connues en raison de l'environnement inflationniste et de l'imposition de tarifs douaniers au cours des dernières années, ce qui, dans certains cas, ne peut être transféré à ses clients. De plus, malgré l'amélioration de la situation pour la plupart des pénuries des principales composantes observées au cours des dernières années, ces pénuries ont entraîné, et pourraient continuer à entraîner, des augmentations du coût des matériaux et des pressions sur les prix, ce qui pourrait avoir un impact sur les marges de la Société. Les hausses des coûts de l'énergie et du prix des carburants, notamment dans le cadre des conflits et interventions militaires en cours et de l'imposition de tarifs, peuvent également avoir une incidence négative sur le prix et la disponibilité des matières premières à base de pétrole, telles que les résines et le caoutchouc utilisés dans de nombreux produits de la Société. La Société pourrait être incapable de transférer à ses clients l'augmentation du coût des matières premières, des pièces et des composantes. Par conséquent, toute augmentation du coût des matières premières, des pièces et des composantes utilisées dans la fabrication des produits de la Société pourrait réduire sa rentabilité et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Par ailleurs, des restrictions accrues imposées aux substances perfluoroalkyliques et polyfluoroalkyliques (« SPFA »), qui sont utilisées dans des pièces et des matériaux intégrés à nos produits, pourraient avoir une incidence négative sur notre chaîne d'approvisionnement en raison de la disponibilité potentiellement réduite ou de l'indisponibilité de produits contenant des SPFA et pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. Rien ne garantit que des substituts appropriés aux pièces et matériaux contenant des SPFA seront disponibles dans des délais acceptables ou à des coûts comparables, ou même qu'ils seront disponibles. La transition vers des substituts peut nécessiter une reformulation, une validation technique et des essais ainsi qu'une recertification (y compris auprès de l'EPA des États-Unis), tandis que le départ de certains producteurs de SPFA pourrait exacerber les pénuries et la volatilité des prix. De plus, la fragmentation des régimes provinciaux et étatiques avec des obligations d'enregistrement, de déclaration et de tenue de registres des SPFA augmente la complexité et les coûts de la conformité et peut entraîner des retards, des rappels, des pénalités, des litiges ou une atteinte à la réputation.

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

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

La capacité de la Société de s'acquitter de ses obligations de paiement sur sa dette dépendra, entre autres, du rendement de son exploitation futur et de sa capacité de refinancer sa dette, au besoin. De plus, comme la Société est appelée à souscrire des emprunts portant principalement intérêt à des taux variables et principalement libellés en dollars américains, toute hausse des taux d'intérêt ou toute appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien risque d'augmenter d'autant ses charges d'intérêts, comme ce fut le cas au cours des trois dernières années, compte tenu de l'augmentation significative des taux d'intérêt constatée et du raffermissement du dollar américain par rapport à d'autres monnaies, notamment le dollar canadien. Bien que la Société gère activement son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt et qu'elle conclue de temps à autre des dérivés sur taux d'intérêt, ces contrats pourraient limiter l'exposition à la hausse des taux d'intérêt. En outre, la Société n'a pas mis en place de contrats de dérivés sur taux d'intérêt visant tous ses titres d'emprunt et couvrant l'ensemble de leur profil en matière d'échéance. Par conséquent, rien ne garantit que l'approche de la Société en matière de gestion de son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt sera efficace dans l'avenir ou que la Société sera en mesure de conclure des contrats de dérivés sur taux d'intérêt selon les besoins à des conditions satisfaisantes. Chacun de ces facteurs est, dans une large mesure, lui-même dépendant de facteurs d'ordre notamment économique, financier, concurrentiel, réglementaire et opérationnel qui, pour une bonne part, échappent à la volonté de la Société. L'incapacité de la Société à tirer de ses activités suffisamment de liquidités pour assurer le service de sa dette et l'acquittement de ses autres obligations financières pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

La Société se sert des flux de trésorerie nets générés par ses activités d'exploitation comme principale source de liquidités. Pour financer ses activités et mettre en œuvre sa stratégie de croissance, la Société devra continuer de générer suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, notamment pour payer les membres du personnel, investir davantage dans ses infrastructures et ses installations et investir dans la recherche et le développement. En cas de diminution de la capacité de la Société à générer des flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation, la période de récupération de la Société pourrait être retardée à cause de facteurs tels que la nature cyclique des affaires de la Société, l'aspect saisonnier de certains de ses produits, et le niveau des stocks de la Société et celui de ses distributeurs et concessionnaires. Si les activités d'exploitation de la Société ne produisent pas suffisamment de flux de trésorerie pour assurer son financement ou si elle ne peut se financer à l'aide de ses facilités de crédit, la Société pourrait être obligée de réunir du capital supplémentaire, au moyen de financements par emprunt ou par actions, pour financer ses activités ou mettre en œuvre sa stratégie de croissance. Les conditions des marchés du crédit (comme la disponibilité des financements, la fluctuation des taux d'intérêt, la détérioration de la conjoncture économique mondiale, l'impact des perturbations de la chaîne d'approvisionnement mondiale, la présence de conflits politiques et de tensions à l'échelle mondiale ainsi que d'autres conditions macroéconomiques) pourraient nuire à la capacité de la Société d'obtenir ce financement ou de l'obtenir à des conditions intéressantes. Les financements par emprunt que la Société

pourrait réaliser risquent d'être dispendieux et de lui imposer des restrictions qui limitent ses activités et ses initiatives stratégiques, notamment des limites sur sa capacité à contracter des charges ou des dettes supplémentaires, à verser des dividendes, à racheter ses actions, à faire des placements ou à réaliser une fusion, un regroupement ou un achat d'actifs. Le financement par actions pourrait également avoir un effet dilutif pour les actionnaires de la Société, et le prix auquel de nouveaux investisseurs seraient disposés à souscrire des titres de participation pourrait être inférieur au cours des actions à droit de vote subalterne de la Société. Si de nouvelles sources de financement sont nécessaires, mais ne sont pas attrayantes, suffisantes ou accessibles, la Société pourrait devoir modifier son plan d'affaires ou sa stratégie de croissance en fonction du financement disponible, le cas échéant, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

La Société déclare ses résultats financiers en dollars canadiens. Or la majorité de ses ventes et de ses charges d'exploitation sont exprimées en monnaies autres que le dollar canadien. Au cours de l'exercice 2026, 55,7 % des revenus de la Société ont été réalisés aux États-Unis et, par conséquent, exposés au dollar américain. La Société est également exposée à d'autres monnaies, comme le réal brésilien, la couronne suédoise, le dollar australien, la couronne norvégienne, le yuan chinois, la livre sterling britannique, le dollar néo-zélandais, le peso mexicain et l'euro. Si les devises en lesquelles sont réalisées les ventes se dépréciaient par rapport au dollar canadien, les revenus de la Société libellés en devises étrangères diminueraient lors de leur conversion en dollars canadiens aux fins de présentation financière. En outre, la dépréciation des monnaies étrangères pourrait entraîner une augmentation des prix locaux, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la demande locale et une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. À l'inverse, si les devises en lesquelles les charges d'exploitation sont engagées s'appréciaient par rapport au dollar canadien, les charges d'exploitation de la Société augmenteraient lors de leur conversion en dollars canadiens aux fins de présentation financière. Même si ces risques sont parfois naturellement couverts du fait que les ventes et les charges d'exploitation de la Société sont libellées dans la même devise, les fluctuations des taux de change pourraient créer un écart entre les ventes de la Société et ses charges d'exploitation libellées dans une devise donnée, ce qui risquerait de nuire grandement aux activités, aux résultats d'exploitation et à la situation financière de la Société. Les fluctuations des taux de change pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur la position concurrentielle relative des produits de la Société sur les marchés où ils sont confrontés à la concurrence de fabricants qui sont moins touchés que la Société par de telles fluctuations.

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

Même si la Société gère activement son exposition aux fluctuations des taux de change et conclut de temps à autre des contrats de couverture, ces contrats couvrent des opérations libellées en devises et tout changement dans la juste valeur des contrats pourrait être contrebalancé par un changement dans la valeur sous-jacente des opérations couvertes. De plus, la Société n'a pas conclu de contrat de couverture de change pour certaines devises dans lesquelles elle fait affaire. Par conséquent, rien ne garantit que la méthode qu'utilise la Société pour gérer son exposition aux fluctuations des taux de change sera efficace à l'avenir ni que la Société sera en mesure de conclure des contrats de couverture de change jugés nécessaires à des conditions satisfaisantes.

Des conditions météorologiques défavorables et, de manière plus générale, les changements climatiques, pourraient réduire la demande et avoir un effet défavorable sur la vente et la production de certains des produits de la Société.

Les conditions météorologiques défavorables ont une incidence négative sur les ventes des produits de la Société, et les dernières années ont été marquées par un nombre accru de phénomènes météorologiques extrêmes dans le monde et des conditions météorologiques défavorables plus fréquentes et plus marquées dans de nombreuses régions du monde (absence de neige, feux de forêt, inondations, tornades, vagues de chaleur et de froid et cyclones), y compris dans certaines régions où la Société exerce ses activités. Des conditions météorologiques défavorables dans une région donnée pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les ventes des produits de la Société dans cette région. Plus particulièrement, le manque de neige au cours de l'hiver pourrait grandement nuire aux ventes de motoneiges, alors qu'une forte quantité de pluie avant et pendant le printemps et l'été pourrait grandement faire du tort aux ventes de véhicules tout-terrain, de véhicules à trois roues, de motomarines, de bateaux et de systèmes de propulsion marins. Si les conditions météorologiques défavorables continuaient de s'amplifier, notamment par le changement du climat mondial, les ventes de la Société pourraient en souffrir davantage qu'auparavant. Rien ne garantit que des conditions météorologiques défavorables n'aient pas d'incidence sur les ventes des produits de la Société, incidence qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

En outre, les usines de fabrication de la Société peuvent être vulnérables aux effets négatifs des changements climatiques. L'évolution de la dynamique du marché, l'évolution des politiques mondiales ainsi que la fréquence et l'incidence croissantes des phénomènes météorologiques extrêmes sur les infrastructures essentielles au Canada, aux États-Unis, au Mexique et ailleurs peuvent perturber les activités de la Société et celles de ses fournisseurs tiers, et faire en sorte que la Société subisse une plus grande attrition, des pertes et des coûts supplémentaires pour maintenir ou reprendre ses activités.

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

Les résultats d'exploitation de la Société fluctuent significativement d'un trimestre à l'autre et d'un exercice à l'autre. En général, les ventes au détail des produits de la Société sont les plus élevées pendant leur saison d'utilisation et au cours de la période précédant immédiatement cette saison. Par exemple, les ventes au détail de motoneiges seront plus élevées en automne et en hiver et les ventes au détail de motomarines seront plus élevées au printemps et en été. En règle générale, les revenus du premier semestre ont été inférieurs à ceux du second. Toutefois, la composition des produits vendus peut parfois varier grandement lorsque la demande, le calendrier de production pour certains types de produits et le lancement de nouveaux produits et modèles évoluent au cours d'une saison donnée ou dans une région donnée. Les conditions économiques négatives survenant pendant les mois où les ventes d'un produit donné sont traditionnellement plus élevées pourraient avoir un effet disproportionné sur les résultats d'exploitation de la Société pour l'ensemble de l'exercice. En outre, les concessionnaires et les distributeurs de la Société peuvent modifier les commandes, le calendrier de livraison ou les produits commandés. La Société peut également prendre la décision stratégique de livrer et de facturer des produits à certaines dates afin de réduire les coûts ou d'améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement, ou elle peut être forcée de le faire en raison de perturbations ou de problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement. Par conséquent, les résultats d'exploitation de la Société sont susceptibles de fluctuer de façon significative d'une période à l'autre, de sorte que les résultats passés ne doivent pas être considérés comme représentatifs des résultats à venir. En outre, la Société doit supporter des charges supplémentaires considérables au cours des périodes précédant le lancement de nouveaux produits, ce qui pourrait aussi faire fluctuer ses résultats d'exploitation et viser des catégories de produits qui ne relèvent pas déjà de ses activités principales, comme les VE. Les marges bénéficiaires brutes annuelles et trimestrielles de la Société sont également sensibles à un certain nombre de facteurs, dont plusieurs sont indépendants de sa volonté, y compris les changements dans la composition des ventes, dans les tendances dans les ventes d'une région et les fluctuations des taux de change. La Société s'attend à ce que ces facteurs continuent d'être présents. Ce caractère saisonnier des revenus, des charges et des marges, de même que d'autres

facteurs qui ne dépendent pas de la volonté de la Société, y compris la conjoncture économique, les changements dans les préférences des consommateurs, les conditions météorologiques, les tarifs, les accords de libre-échange, l'incertitude géopolitique, le coût ou la disponibilité des matières premières ou de la main-d'œuvre, les habitudes en matière de dépenses discrétionnaires et les fluctuations des taux de change, peuvent avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société se fie à un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail de ses produits, et l'incapacité de la Société à établir ou à maintenir un nombre approprié de concessionnaires et de distributeurs pourrait avoir un impact négatif sur ses activités.

La Société dépend de l'aptitude de ses concessionnaires et de ses distributeurs indépendants à élaborer et mettre en œuvre des plans de ventes au détail efficaces afin de créer une demande pour ses produits parmi les détaillants. Si les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société n'atteignent pas cet objectif, la Société ne pourra maintenir ou augmenter son chiffre d'affaires. La performance opérationnelle des concessionnaires et des distributeurs pourrait être touchée défavorablement par des déséquilibres des stocks, la variabilité de la demande, les conditions macroéconomiques ou d'autres perturbations, qui peuvent exercer des pressions sur leurs marges, leur rentabilité et leurs flux de trésorerie, et réduire leur efficacité dans l'exercice de leurs activités. Si des concessionnaires ou des distributeurs sont incapables de vendre ou de commander des stocks supplémentaires ou d'exercer leurs activités en respectant les niveaux de service d'usage, notre capacité à livrer des produits par l'intermédiaire de notre réseau de concessionnaires et de distributeurs pourrait être restreinte. Cette situation aurait en dernier lieu une incidence sur les ventes de la Société et peut-être sur ses parts de marché, car cela réduirait sa capacité de livrer d'autres gammes de produits saisonniers.

En outre, il pourrait être difficile pour les concessionnaires et les distributeurs indépendants de financer leurs besoins d'encaisse quotidiens et d'acquitter les dettes qu'ils contractent en raison de conditions économiques défavorables, notamment la diminution des dépenses de consommation ou le resserrement du crédit. Les concessionnaires et les distributeurs pourraient être obligés d'interrompre leurs activités s'ils ne sont plus en mesure de les financer, et la Société pourrait alors être incapable de trouver d'autres sources de distribution sur un marché déserté, ce qui pourrait nuire à ses ventes en raison de sa présence réduite sur le marché ou rendre sa couverture du marché insuffisante. En cas de défaut d'un concessionnaire ou d'un distributeur aux termes d'un accord de financement, la Société pourrait également être tenue de racheter les stocks de ce concessionnaire ou distributeur d'une société de financement. En outre, une faible demande visant les produits de la Société, ou un ralentissement de la demande dans l'industrie, comme ce qui s'est produit au cours de la dernière année pourrait amener les concessionnaires et les distributeurs à réduire ou à mettre fin, volontairement ou involontairement, à leurs activités avec la Société. Par ailleurs, dans certains cas, la Société pourrait chercher à mettre fin à ses relations avec certains de ses concessionnaires ou distributeurs qui n'ont pas cessé leurs activités, entraînant ainsi la réduction du nombre de ses concessionnaires ou distributeurs. Si la Société est obligée de liquider les stocks de ses produits provenant d'un ancien concessionnaire ou distributeur, cela pourrait ajouter une pression à la baisse sur le prix de ces produits. Enfin, si la Société ne parvient pas à établir ou à maintenir un nombre approprié de concessionnaires et de distributeurs pour chacun de ses produits, elle pourrait ne pas obtenir de couverture de marché adéquate pour le niveau souhaité de ventes au détail de ses produits.

Des décisions stratégiques concernant le portefeuille et l'alignement, y compris les initiatives de croissance, les entrées ou sorties de marchés, ainsi que les dessaisissements partiels et les opérations stratégiques connexes dans des secteurs d'activité particuliers, pourraient avoir une incidence défavorable sur la réputation de la Société auprès de ses concessionnaires en créant de l'incertitude, en réduisant la confiance et en limitant la volonté d'investir dans les stocks, les installations et les futures gammes de produits.

En outre, la perte non planifiée par la Société de l'un de ses concessionnaires ou distributeurs indépendants pourrait donner une impression négative à ses clients et avoir une incidence défavorable importante sur son aptitude à recouvrer les créances de gros du concessionnaire ou distributeur concerné. Également, si les principaux concessionnaires et distributeurs de la Société se regroupaient, ils seraient

moins nombreux et la concurrence s'intensifierait en vue d'obtenir leurs services. Si la Société n'offre pas des produits et des prix qui répondent aux besoins de ses concessionnaires et de ses distributeurs, si elle perd une grande partie de ses concessionnaires et de ses distributeurs, ou si elle est incapable d'accroître son marché dans certaines régions clés, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient être affectés négativement de façon importante.

La Société vend la majorité de ses produits au moyen de conventions de concession et de distribution. En règle générale, les distributeurs sont tenus par contrat d'offrir les produits de la Société de manière exclusive. Cependant, bon nombre des concessionnaires par l'intermédiaire desquels la Société vend ses produits offrent également des produits concurrents, et la plupart des concessionnaires qui offrent les produits de la Société en exclusivité ne sont pas tenus par contrat de continuer à lui accorder l'exclusivité et peuvent choisir, en tout temps, de vendre des produits concurrents. Si certains concessionnaires ou distributeurs décident de mettre l'accent sur les produits des concurrents de la Société ou de réduire par ailleurs leurs achats de produits de la Société, notamment parce qu'ils ont des niveaux de stocks élevés à écouler de ces concurrents, comme on l'a vu depuis l'an dernier, cela pourrait entraîner une baisse du chiffre d'affaires de la Société. La Société s'en remet également à ses concessionnaires et à ses distributeurs pour entretenir et réparer ses produits. L'ajout de plusieurs nouvelles technologies dans les produits de la Société, ainsi que le lancement de nouvelles catégories de produits, y compris le lancement récent de motocyclettes électriques, accroît leur complexité, ce qui exige des compétences et des connaissances supplémentaires de la part de ses concessionnaires et distributeurs pour entretenir et réparer ces produits. Rien ne garantit que les concessionnaires et les distributeurs de la Société fourniront des services de réparation de haute qualité aux clients de la Société. La prestation de services dont la qualité laisse à désirer pendant la mise à l'essai, la livraison ou après la vente pourrait nuire à l'identité et à la réputation de la marque de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Afin de rester concurrentielle, la Société a lancé une plateforme de vente directe aux consommateurs qui lui permet de vendre certaines pièces et certains accessoires et vêtements directement à ses consommateurs au Canada et aux États-Unis grâce à une expérience de magasinage en ligne. La Société peut continuer d'appliquer d'autres stratégies de vente, et elle pourrait notamment envisager d'autres modifications de son modèle de distribution existant. La capacité de la Société à explorer des modèles alternatifs peut dépendre des lois qui pourraient être interprétées comme imposant des limitations au modèle de vente directe aux consommateurs et des actions et efforts de ses concessionnaires et distributeurs en réponse à de tels changements. Toute tentative de ce type par la Société pourrait également avoir un impact négatif sur ses relations avec ses concessionnaires et distributeurs existants et limiter sa capacité à développer des relations avec de nouveaux concessionnaires et distributeurs, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

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

Les concessionnaires et les distributeurs de la Société ont besoin de suffisamment de liquidités pour financer leurs activités et acheter les produits de la Société. Ils sont assujettis à de nombreux risques et incertitudes qui pourraient nuire à leur position de liquidité, y compris l'accès continu à des sources de financement convenables au moment voulu et à des conditions raisonnables. Les stocks excédentaires et le ralentissement des ventes au détail représentent des risques importants pour les concessionnaires, car cela touche les marges, la rentabilité et les flux de trésorerie. Cette situation peut entraîner des limites sur le crédit total, empêchant les concessionnaires d'accepter de nouveaux stocks et la Société, de livrer des produits. Les déséquilibres saisonniers, comme des quantités moindres de neige, accentuent encore plus ce phénomène, ce qui pourrait retarder les livraisons de produits saisonniers et compromettre à la fois le rendement des concessionnaires et celui de la Société. Actuellement, la Société a conclu des accords avec de grandes sociétés de financement afin de fournir du financement des stocks à ses concessionnaires et

à ses distributeurs et ainsi les aider à acheter ses produits. Ces sources de financement sont importantes pour permettre à la Société de vendre des produits par l'intermédiaire de son réseau de distribution, puisqu'un pourcentage important de son chiffre d'affaires provient de ces accords. Voir « Activités de la Société et industrie – Distribution, vente et marketing – Distribution et vente – Accords de financement des stocks des concessionnaires et distributeurs ». La réduction du financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs ou un changement défavorable des conditions de financement ou encore des conditions de financement devenant trop onéreuses, situations en cours dans une certaine mesure dans le contexte de fluctuation des taux d'intérêt, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Par conséquent, cette dernière pourrait devoir trouver d'autres sources de financement, ce qui pourrait notamment l'obliger à financer directement les concessionnaires et les distributeurs et, par conséquent, à réunir des capitaux supplémentaires pour financer les comptes débiteurs connexes. En cas de défaut de paiement d'un concessionnaire ou d'un distributeur, la Société pourrait être forcée d'acheter, auprès des sociétés de financement offrant des accords de financement des stocks à ses concessionnaires et à ses distributeurs, les produits neufs et inutilisés du concessionnaire contre le solde du capital dû à la société de financement, sous réserve de certains plafonds, comme il est décrit à la rubrique « Activités de la Société et industrie – Distribution, vente et marketing ». L'achat forcé des stocks de plusieurs de ses concessionnaires ou de ses distributeurs pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

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

La Société est assujettie, au Canada, aux États-Unis, en Europe et dans d'autres pays, à des lois, règles et règlements fédéraux, provinciaux, étatiques, locaux et municipaux qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement, la pollution par le bruit, les droits de la personne et les questions concernant la protection des renseignements personnels. Ces règlements, lois et règles pourraient l'obliger à payer des amendes ou des pénalités ou faire augmenter le coût de ses immobilisations ou de ses charges d'exploitation, ce qui, dans tous ces cas, aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. L'omission ou l'obligation de la Société de s'y conformer ou de se conformer à de nouvelles exigences pourrait l'obliger à engager des charges supplémentaires pour modifier les produits ou nuire à sa réputation, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. En ce qui concerne la réglementation qui touche la Société, il faut également tenir compte des règles d'utilisation qui peuvent s'appliquer et changer d'un territoire à l'autre. Par exemple, certains territoires exigent ou envisagent d'exiger l'obtention d'une licence pour l'utilisation des produits de la Société et d'autres pourraient modifier l'interprétation ou l'application des catégories de produits. Une telle obligation d'obtenir une licence pourrait dissuader des acheteurs éventuels et réduire ainsi les ventes de la Société. De même, si certains produits sont classés différemment de ce qui était prévu au départ, un reclassement pourrait avoir une incidence sur les taxes, impôts et tarifs applicables de la Société et assujettir ces produits à des taux plus élevés ou à des règlements plus stricts et avoir en dernier lieu une incidence défavorable sur les prix de la Société, ses marges ou sa compétitivité globale si elle est tenue de modifier ses offres ou de transférer les coûts supplémentaires aux clients. Les produits de la Société sont également assujettis à des lois, règles et règlements qui imposent des restrictions en matière d'environnement, d'émission de bruit, de zonage et de licence, qui sont susceptibles d'être modifiés et qui limitent les endroits où les produits de la Société peuvent être vendus ou utilisés ou qui restreignent leur utilisation à certains moments ou dans certaines conditions. En outre, la nouvelle loi sur la cyberrésilience de l'Union européenne, qui entrera en vigueur en 2027, imposera d'importantes exigences en matière de cybersécurité pour tous les véhicules vendus dans l'UE, ce qui ajoutera de nouveaux défis en matière de conformité et des coûts éventuels. En cas de pandémies, d'épidémies, d'éclosions de maladies ou d'autres crises de santé publique, la Société pourrait devoir adapter ses mesures de santé et de sécurité dans l'ensemble de ses installations afin de se conformer aux réglementations locales changeantes, ce qui entraînerait pour elle des coûts supplémentaires, comme ce fut le cas pendant la pandémie de COVID-19.

Les changements climatiques continuent de retenir l'attention dans le monde entier. Le consensus apparent entre les scientifiques et les autorités législatives en ce qui concerne l'incidence des niveaux croissants de gaz à effet de serre, y compris le dioxyde de carbone, sur les changements climatiques a mené à l'adoption d'importantes mesures, sur le plan législatif et réglementaire, visant à restreindre les émissions de gaz à effet de serre. En outre, la Société subit déjà davantage de pression de la part des consommateurs pour concevoir des produits qui génèrent moins d'émissions. Il est probable que cela obligera la Société à faire plus de dépenses en recherche, en développement et en mise en œuvre et lui fera courir le risque que ses concurrents réagissent à cette pression d'une façon qui leur confère un avantage concurrentiel. Le développement de tels produits pourrait également présenter certains défis, notamment dans le maintien de l'aspect, du son et de la sensation des produits de la Société. De plus, les émissions devraient être davantage réglementées dans un avenir rapproché, mais il est trop tôt pour prédire si cette réglementation accrue aura en fin de compte une incidence défavorable importante sur la Société. La pression en faveur de la décarbonisation se matérialise également par l'émergence de politiques d'économie circulaire dans le monde entier, qui se traduisent par l'imposition d'exigences et d'obligations légales accroissant les responsabilités des producteurs, transférant ainsi aux producteurs (fabricants et importateurs de produits) la responsabilité de gérer le cycle de vie des produits depuis leur conception jusqu'à l'étape de la post-consommation (c'est-à-dire l'écoconception, la divulgation, les taxes sur le recyclage, l'information sur les clients et l'étiquetage), ainsi que par l'application de politiques et d'obligations obligeant les producteurs à prendre des mesures pour garantir la durabilité, la réparabilité et l'entretien des biens dans le but de protéger les consommateurs de l'obsolescence programmée. Par exemple, les règlements sur l'emballage exigent de réduire les substances nocives, de minimiser l'emballage et d'utiliser des matériaux plus durables. La stratégie de la Société pour faire face à ces risques présente des risques supplémentaires, notamment en ce qui concerne la capacité de la Société à veiller à la conformité aux règles, lois et règlements applicables à l'industrie des VE, ainsi que l'exposition aux mesures croissantes d'application du gouvernement et aux poursuites civiles croissantes pour cause d'« écoblanchiment », qui demandent une vigilance accrue lorsqu'il est question des communications, notamment en matière d'ESG. À cet égard, le Canada a introduit des dispositions législatives dans le projet de loi C-59, qui modifie la *Loi sur la concurrence* afin de tenir compte de l'« écoblanchiment » et du « socioblanchiment » et qui obligent les entreprises à justifier leurs déclarations en matière de développement durable au moyen d'une méthode reconnue. Ces obligations renforcent l'importance d'une solide collecte de données, d'une méthodologie exhaustive et de contrôles efficaces pour atténuer les risques juridiques éventuels, et elles intensifient l'exposition de la Société à des poursuites civiles pour de tels motifs. La Société est également assujettie à des lois, règles et règlements sur l'environnement aux termes desquels, entre autres choses, les propriétaires ou les occupants actuels ou anciens de terrains peuvent être tenus responsables de la contamination de ces terrains et, par conséquent, être tenus de payer les frais d'enquête à ce sujet ainsi que les frais engagés pour retirer et surveiller les substances dangereuses découvertes sur les terrains. Étant donné la nature des activités de fabrication de la Société et le fait que certaines de ses installations sont en exploitation depuis de nombreuses années, la Société et les anciens propriétaires ou occupants de ses terrains ont pu produire et aliéner des substances qui sont ou pourraient être considérées comme étant dangereuses. La Société a connaissance de certaines obligations environnementales actuelles relativement à certains de ses terrains, et il est possible que, à l'avenir, d'autres obligations environnementales découlent de la production ou de la disposition passée ou future de substances dangereuses. La Société pourrait par conséquent à l'avenir avoir à supporter des frais et à contracter des obligations considérables relativement au respect de l'environnement et aux questions de restauration. La non-conformité avec les lois, règles et règlements sur l'environnement applicables pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Au cours des dernières années, la réglementation sur la vie privée et sur l'utilisation et la protection des renseignements personnels a suscité de plus en plus l'attention. S'appuyant sur l'exemple de l'Europe avec son Règlement général sur la protection des données (RGPD) adopté en 2018, le Canada, les États-Unis et plusieurs autres pays ont renforcé leurs régimes de protection des renseignements personnels, d'une manière qui se traduit par des obligations réglementaires plus rigoureuses pour la Société, qui continue de faire progresser son programme de protection des renseignements personnels afin de se conformer aux nouvelles lois et aux modifications législatives dans les régions où elle exerce ses activités. Par exemple, au Québec, la loi 25 (anciennement le projet de loi 64) est entrée pleinement

en vigueur en septembre 2024. Cette loi a permis de moderniser le régime de protection des renseignements personnels du secteur privé de la province en introduisant de nouveaux règlements sur la biométrie et les décisions automatisées et en accordant de nouveaux pouvoirs aux organismes de réglementation pour imposer des sanctions administratives pécuniaires. À l'extérieur du Canada, des amendes et règlements importants ont été imposés dans les cas de violation des droits à la vie privée et de non-respect des exigences réglementaires en matière de protection des renseignements personnels – preuve d'une vigilance réglementaire accrue et d'une application plus rigoureuse de la réglementation. En Californie, la loi intitulée Consumer Privacy Act a également été améliorée et modifiée en 2023 par la loi intitulée Privacy Rights Act, qui énonce de nouveaux droits et des droits étendus en matière de protection de la vie privée pour les résidents de la Californie, et d'autres États ont adopté des lois sur la protection des renseignements personnels, ce qui s'est traduit par une pléthore croissante de lois sur la protection de la vie privée aux États-Unis. Dans l'Union européenne et au Royaume-Uni, le transfert de données à caractère personnel vers des pays qui ne protègent pas suffisamment la vie privée suscite des inquiétudes constantes. L'évolution de la réglementation en matière de protection de la vie privée peut avoir une incidence considérable sur les activités de la Société, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts liés à la conformité, des perturbations opérationnelles et des sanctions financières importantes en cas de non-respect. Qui plus est, le non-respect de cette réglementation peut nuire à la réputation de la Société, miner la confiance des clients et affecter la rentabilité.

Les produits connectés de la Société peuvent être vulnérables aux cyberattaques.

Le risque de cyberattaques ciblant les produits connectés a augmenté avec la prolifération des technologies conçues pour connecter les véhicules à des réseaux externes. Bon nombre des produits de la Société intègrent des caractéristiques de connectivité telles que Bluetooth^{MD} et des applications mobiles qui relient les véhicules à des réseaux externes et à des services infonuagiques. Bien que la Société conçoive et prévoie des contrôles et des protections de cybersécurité au niveau du véhicule et du système pour ses produits connectés, elle ne peut garantir que ces contrôles seront efficaces pour prévenir les cyberintrusions.

Toute cyberattaque réussie contre les produits connectés de la Société pourrait influencer sur la performance ou la sécurité de ces produits, entraîner la perte ou l'utilisation inappropriée de données sensibles des consommateurs, nuire à la réputation de la Société ou donner lieu à une intervention gouvernementale, à des litiges, à des rappels de produits ou à des réclamations liées à la garantie des produits. Le coût des défaillances des produits en matière de cybersécurité ou de la non-conformité avec la réglementation applicable pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

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

La réduction des ventes et de la production, comme celle susceptible d'être occasionnée par l'environnement inflationniste allégé, mais toujours soutenu, peut entraîner une réduction de la marge bénéficiaire brute de la Société en raison des frais fixes afférents à la propriété et à l'exploitation de ses installations. La rentabilité de la Société dépend en partie de sa capacité à répartir les frais fixes sur un nombre croissant de produits vendus et livrés. Si la Société devait réduire sa cadence de production, sa marge bénéficiaire brute pourrait en souffrir. Par conséquent, un repli éventuel de la demande pourrait nuire à la capacité de la Société d'absorber les frais fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

Les secteurs dans lesquels la Société exerce ses activités sont extrêmement concurrentiels. La concurrence dans ces secteurs dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris le prix, la qualité, la fiabilité, le style, les caractéristiques, la garantie des produits, l'expérience générale des consommateurs

et la capacité d'innover en permanence. En ce qui a trait aux concessionnaires et aux distributeurs, les facteurs qui ont eu une incidence sur la concurrence comprennent les programmes de soutien des ventes et d'aide à la mise en marché, comme les promotions des ventes au détail, les primes de rendement des concessionnaires et des distributeurs et le financement des stocks des concessionnaires et des distributeurs. Certains concurrents de la Société sont plus diversifiés qu'elle et disposent de ressources financières et de marketing supérieures aux siennes, ce qui leur permet d'investir davantage dans la propriété intellectuelle, le développement de produits, l'aide à la vente et à la mise en marché et les offres aux consommateurs innovantes. Les prix de la Société doivent aussi être concurrentiels, notamment en raison de concurrents émergents ayant des coûts d'exploitation moindres, qui offrent maintenant des gammes de produits diversifiés et qui étendent leur présence sur la scène internationale, y compris en Amérique du Nord. Cette concurrence et cette pression sur les prix pourraient limiter la capacité de la Société de maintenir ou d'augmenter les prix de ses produits par suite de l'augmentation du prix des matières premières ou des composantes ou d'autres coûts et avoir ainsi un effet défavorable sur les marges bénéficiaires de la Société.

De plus, les industries dans lesquelles la Société exerce ses activités pourraient connaître de profonds changements au cours des prochaines années. Des participants perturbent, et pourraient continuer à perturber, le modèle opérationnel historique de ces industries en introduisant de nouvelles technologies, de nouveaux produits ou services ou de nouveaux modèles d'affaires ou encore en établissant des canaux de vente alternatifs. La Société s'attend à subir une plus forte pression dans l'avenir pour développer de nouveaux produits et services, y compris des produits et services qui pourraient être considérés comme ne relevant pas de ses activités principales historiques, comme des VE et des services numériques, et à adopter les nouveautés de l'industrie telles que l'IA, l'apprentissage machine et l'automatisation. Si la Société n'investit pas suffisamment dans ces nouveautés technologiques et industrielles, ne met pas en œuvre les nouvelles technologies de manière appropriée ou ne fait pas évoluer ses activités à une vitesse et à une échelle suffisantes pour répondre à ces nouveautés, ou si elle ne fait pas les bons investissements stratégiques pour faire face à ces nouveautés, ses produits, ses résultats d'exploitation et sa capacité à développer et maintenir ses activités pourraient être touchés négativement. Ses concurrents ou d'autres tiers pourraient intégrer les technologies de l'IA à leurs services, produits et activités plus rapidement ou avec plus de succès que la Société, ce qui pourrait l'empêcher de soutenir la concurrence de façon efficace et nuire de façon importante à ses résultats d'exploitation et à sa situation financière. L'industrie pourrait également être touchée par le regroupement transfrontalier de la concurrence, ce qui exercerait une pression supplémentaire sur la Société et sa capacité à demeurer concurrentielle sans elle-même procéder à des acquisitions ou à des regroupements semblables.

Puisque la demande pour les capacités numériques s'est accrue au cours des dernières années, l'incapacité de répondre à la demande des clients ou de réagir aux tendances changeantes, ou de les anticiper, en temps opportun et de manière rentable pourrait avoir une incidence sur la clientèle actuelle de la Société et limiter sa capacité à attirer de nouveaux clients. Bien que la Société ait accéléré sa transformation numérique au cours des dernières années et que la demande des clients ait augmenté, ses concurrents pourraient adapter leur expérience client plus rapidement ou de manière plus économique qu'elle, ce qui pourrait nuire à ses activités, à ses résultats d'exploitation, à sa situation financière, à sa réputation et à la valeur de sa marque.

La conception et la mise au point de nouvelles technologies et de nouveaux produits et services sont des processus complexes, coûteux et incertains, qui nécessitent d'importantes dépenses en immobilisations et dépendent de la capacité à recruter et à fidéliser des collaborateurs de talent. Rien ne garantit que la Société sera en mesure d'introduire des innovations dans l'avenir ou de le faire en temps opportun, de mettre au point de nouvelles technologies ou de nouveaux produits et services avant ses concurrents ou d'acquérir des technologies exclusives ou à prix avantageux. Dans ce contexte, la Société s'expose également aux risques liés à l'expansion dans de nouveaux marchés et dans de nouvelles industries, expansion dont le succès peut être affecté par un certain nombre de facteurs, y compris la nécessité possible d'investir davantage que prévu dans la publicité et les activités promotionnelles afin d'accroître la notoriété de la marque, les difficultés à prévoir les goûts des consommateurs et les tendances de dépenses discrétionnaires qui peuvent différer par rapport à ses marchés existants, et les complexités liées à l'approvisionnement en nouveaux matériaux, processus et technologies et à l'adoption de modèles

commerciaux entièrement nouveaux. Si la Société est incapable de concurrencer les nouveaux produits et modèles ou les nouvelles caractéristiques et les prix des produits de ses concurrents, d'attirer de nouveaux concessionnaires et distributeurs et de conserver ceux qui existent déjà, de s'adapter à l'évolution des habitudes de consommation ou à des perturbations dans les modèles d'affaires en place, ou d'exécuter avec succès ses plans d'expansion dans de nouveaux marchés ou de nouvelles industries, cela pourrait grandement nuire à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

Si la Société ne parvient pas à maintenir un système efficace de contrôle interne à l'égard de l'information financière, elle pourrait ne pas être en mesure de produire en temps voulu des états financiers exacts.

Les démarches nécessaires à l'implantation de contrôles et de procédures internes adéquats en matière d'information financière et comptable, permettant à la Société de produire en temps voulu des états financiers exacts, coûtent cher, prennent beaucoup de temps et nécessitent des évaluations fréquentes. Si la Société ne corrige pas partiellement ou totalement toute faiblesse significative qu'elle pourrait avoir au niveau de ses contrôles internes ou si, une fois cette faiblesse significative corrigée, elle ne parvient pas à préserver le caractère adéquat des contrôles internes, la Société pourrait ne pas être en mesure de présenter des résultats financiers exacts, ce qui pourrait entraîner une hausse des coûts d'exploitation et nuire à son entreprise, notamment à la perception qu'ont les investisseurs de son entreprise et au cours de ses actions à droit de vote subalterne. Tout échec continu ou futur de la part de la Société de maintenir des contrôles internes adéquats à l'égard de l'information financière pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

Les marques bien établies de la Société comprennent les motoneiges Ski-Doo et Lynx, les motomarines et les pontons Sea-Doo, les véhicules hors route et sur route Can-Am, les bateaux Quintrex et les systèmes de propulsion marine Rotax de même que les moteurs Rotax pour karts et avions de loisir. La Société estime que sa réputation et ses marques de commerce contribuent largement au succès de son entreprise. Toute mauvaise publicité concernant ses produits pourrait diminuer la confiance de sa clientèle, causer un grand préjudice à sa réputation et à ses marques, et nuire à son chiffre d'affaires. À mesure que la Société prend de l'expansion dans de nouveaux marchés géographiques, notamment au moyen d'acquisitions, le maintien et la stimulation de ses marques pourraient devenir de plus en plus difficiles et onéreux, étant donné que les consommateurs dans ces nouveaux marchés pourraient rejeter son image de marque. De même, la reconnaissance et la réputation de sa marque pourraient être touchées par l'intention et la tentative de la Société précédemment annoncées de quitter le secteur des produits marins, par la décision de limiter les nouveaux investissements dans les VE et d'arrimer les prochains lancements de VE à la demande des consommateurs et par la décision de cesser ses activités, pendant une période indéterminée, dans son unité commerciale ciblant les catégories de produits à basse tension et à assistance humaine. Si la Société ne parvient pas à maintenir ou à stimuler ses marques dans l'un ou l'autre de ses marchés, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en souffrir considérablement.

Les marques et les produits de marque de la Société pourraient également subir les contrecoups d'événements qui nuisent à son image. En outre, les effets défavorables de ces événements pourraient s'aggraver en raison de leur couverture dans les médias et sur les médias sociaux, sur lesquels la Société n'a aucun contrôle. Par exemple, les médias ont accordé une attention accrue, au cours des dernières années, à l'utilisation non autorisée par des tiers de moteurs Rotax dans des drones militaires dans des zones sensibles sur le plan politique. L'utilisation accrue des médias sociaux a aussi intensifié la nécessité de gérer les risques liés à la réputation. Bien qu'une réputation puisse prendre des dizaines d'années à bâtir, des incidents négatifs peuvent rapidement miner la confiance, particulièrement s'ils donnent lieu à une publicité négative dans les médias traditionnels et les médias sociaux. Si le public a une opinion négative d'une mesure prise par la Société, cela pourrait nuire à la réputation de cette dernière et, donc, avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

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

Rien ne garantit que la Société conservera les mêmes antécédents de réclamations, qu'elle ne fera pas l'objet d'importantes réclamations liées à la responsabilité du fait des produits à l'avenir, que le montant de réclamations éventuelles ne sera pas supérieur à ses indemnités et à sa garantie d'assurance ou que ses indemnités et sa garantie d'assurance la couvriront entièrement. La Société constitue des provisions pour les responsabilités éventuelles connues, mais il est possible que les pertes réelles soient supérieures aux provisions et, par conséquent, qu'elles diminuent les bénéfices. Le montant de la capacité couverte par le marché de l'assurance diminue également, et le coût d'une assurance convenable contre la responsabilité du fait des produits continue d'augmenter, si bien que la Société pourrait ne pas être en mesure d'obtenir dans l'avenir une assurance contre la responsabilité du fait des produits à des coûts raisonnables ou à des conditions acceptables, particulièrement en raison de l'augmentation du nombre de litiges portant sur la qualité des produits qui ont été intentés et de la tendance vers des verdicts dits « nucléaires » qui a cours aux États-Unis, ce qui pourrait donner lieu à des verdicts excessifs accordant des dommages-intérêts grossièrement disproportionnés, affectant ainsi les évaluations des risques menées par les assureurs. L'issue défavorable à la Société de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits pourrait également nuire à la réputation de la Société, lui faire perdre des clients et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

La Société offre une garantie limitée allant généralement de douze à trente-six mois contre les défauts pour tous ses produits. Elle peut accorder des garanties prolongées dans le cadre de certains programmes promotionnels ainsi que sur certains marchés géographiques comme le prescrivent les lois, règles, règlements et conditions du marché local. La Société accorde également une garantie limitée contre les émissions liées à certaines pièces de ses produits comme l'exigent l'Environmental Protection Agency des États-Unis et l'Air Resources Board de la Californie. Même si la Société s'est dotée de procédures de développement et de contrôle de la qualité, il est possible qu'un produit fabriqué par elle doive être réparé, remplacé ou rappelé. Selon les garanties usuelles de la Société, les concessionnaires sont tenus de réparer ou de remplacer les produits défectueux sans frais pour le consommateur pendant le délai de garantie. La Société constitue des provisions fondées sur une estimation des réclamations liées à la garantie des produits, mais il est possible que les réclamations réelles soient supérieures aux provisions, en particulier si elles concernent de nouveaux produits qui apportent des complexités supplémentaires et pour lesquels la Société n'a pas la même connaissance historique, comme les VE, ou à l'égard des rappels de logiciel ou de matériel qui deviennent plus fréquents, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur les bénéfices. La Société pourrait procéder à d'importants rappels de produits ou être tenue responsable en cas de non-conformité de certains de ses produits aux normes de sécurité ou aux exigences prévues par la loi concernant la sécurité des produits ou la protection du consommateur. En outre, les risques liés aux rappels de produits peuvent être aggravés si les volumes de production augmentent considérablement ou si les marchandises fournies ne sont pas conformes aux normes de la Société, ou si cette dernière n'effectue

pas systématiquement des analyses de risque ou si elle ne documente pas convenablement les décisions qu'elle prend concernant ses produits. Dans le passé, les rappels de produits ont été gérés par l'intermédiaire des concessionnaires et des distributeurs de la Société. Les coûts de réparation et de remplacement que la Société doit engager dans le cadre d'un rappel pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Les rappels de produits pourraient également nuire à la réputation de la Société et lui faire perdre des clients, notamment si les rappels incitent les clients à remettre en cause la sécurité ou la fiabilité des produits de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

La Société souscrit une assurance responsabilité, une assurance des biens, une assurance des pertes d'exploitation, une assurance responsabilité en matière de cybercriminalité, une assurance des marchandises, une assurance contre les accidents de travail aux États-Unis, à concurrence des limites réglementaires, une assurance responsabilité civile automobile, une assurance aviation et une assurance des administrateurs et dirigeants, et sa garantie d'assurance prévoit des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Toutefois, rien ne garantit que la garantie d'assurance de la Société sera suffisante ou que le produit tiré de l'assurance lui sera versé en temps opportun. La Société dispose de sites de fabrication qui sont la source exclusive de certains de ses matériaux, de sorte que si ces sites étaient soumis à des événements perturbateurs indépendants de sa volonté, cela pourrait avoir une incidence importante sur la logistique de la chaîne d'approvisionnement de la Société et sur l'interdépendance des activités et pourrait entraîner des pertes dépassant sa garantie d'assurance. Toute perte ou réclamation non assurée (y compris une perte qui est inférieure à la franchise applicable ou qui n'est pas couverte par l'assurance, comme, dans certains cas, les pertes dues à des actes de guerre et à certaines catastrophes naturelles), ou toute perte ou réclamation dépassant les limites assurées, en totalité ou en partie, peut entraîner des dépenses importantes pour la Société. En outre, la Société pourrait ne pas être en mesure de maintenir des polices d'assurance dans l'avenir à des coûts raisonnables ou à des conditions acceptables, voire du tout, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Si, au titre d'une ou de plusieurs réclamations importantes présentées avec succès contre la Société, la Société est tenue de payer des montants qui sont supérieurs à la couverture d'assurance disponible, ou si des changements sont apportés à ses polices d'assurance, notamment des hausses de prime, l'imposition d'une franchise considérable ou des obligations en matière de coassurance, les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société pourraient en subir les contrecoups.

Parmi d'autres facteurs, les préoccupations en matière de sécurité nationale, les actes de guerre, certaines catastrophes naturelles, les pandémies ou toute modification de toute exigence légale applicable obligeant les compagnies d'assurance à offrir certains types de couverture, pourraient également avoir une incidence négative sur la couverture d'assurance disponible et entraîner, entre autres, une augmentation des primes sur la couverture disponible (ce qui pourrait amener la Société à choisir de réduire les limites de sa police ou à ne pas renouveler sa couverture) et des exclusions supplémentaires de la couverture. Au fur et à mesure que le nombre de cyberincidents et de menaces continue d'augmenter, et que leur niveau de complexité évolue, la Société pourrait également être tenue de dépenser des ressources supplémentaires, peut-être importantes, pour continuer à mettre à jour, modifier ou améliorer ses mesures de protection ou pour enquêter sur toute vulnérabilité aux cyberincidents et y remédier, et elle pourrait chercher à obtenir ou maintenir une protection d'assurance de la cybersécurité; toutefois, une telle assurance peut faire l'objet d'exclusions, de franchises et de limites de garantie, pourrait ne pas être disponible selon des modalités raisonnables sur le plan commercial et pourrait ne pas couvrir, en fin de compte, toutes les pertes ou obligations découlant de tels incidents.

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

La Société doit maintenir des niveaux de stocks suffisants pour exploiter son entreprise avec succès. Toutefois, elle se doit également d'éviter d'accumuler des stocks excédentaires même si elle tente de réduire au minimum les pertes de ventes. La nature des gammes de produits qu'offre la Société l'oblige à acheter des composantes et à fabriquer des produits bien avant le moment où ces derniers sont mis en vente. Par conséquent, la Société pourrait avoir de la difficulté à s'adapter à un changement de circonstances dans le secteur du détail, qui a entraîné, et qui pourrait continuer d'entraîner, le ralentissement de la demande des consommateurs ainsi qu'un excédent de stocks. Les ventes de certaines gammes de produits sont gérées par l'intermédiaire d'engagements d'approvisionnements à plus long terme, et la Société planifie les niveaux de production annuelle ainsi que l'élaboration et le lancement de produits à long terme en fonction de la demande prévue, telle qu'elle l'établit compte tenu de sa propre évaluation du marché et de communications régulières avec ses concessionnaires, ses distributeurs et d'autres clients. Si la Société ne peut prévoir avec exactitude la demande éventuelle pour un produit donné ou le délai nécessaire pour ajuster ses stocks, ses niveaux de stocks pourraient être inappropriés et ses résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups, notamment les marges bénéficiaires brutes qui pourraient diminuer en raison des ristournes et des diminutions de prix plus importantes que prévu, rendues nécessaires pour réduire les niveaux de stocks. En revanche, les ventes de certaines autres gammes de produits sont gérées par l'intermédiaire d'engagements d'achat à plus court terme, et la Société a lancé un système flexible de gestion des commandes à l'égard de certains de ses produits; toutefois, l'incapacité de celui-ci à fonctionner ou à être suffisamment flexible pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la gestion de ces engagements par la Société. En outre, l'incapacité de la Société de maintenir des niveaux de stocks adéquats pour ces produits, en raison de pénuries de composantes principales, de perturbations de la chaîne d'approvisionnement et de pénuries de main-d'œuvre, pourrait causer des retards de livraison indésirables pour ses clients ou la perte de certaines ventes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Par ailleurs, si la Société a des stocks excédentaires, cela pourrait entraîner la perte de ventes ou des ventes au rabais, ce qui risque à son tour d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation, la situation financière et la part de marché de la Société.

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

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

Dans le cadre de sa stratégie axée sur l'innovation, le succès de la Société dépend en partie de sa capacité de protéger ses brevets, marques de commerce, droits d'auteur et secrets commerciaux contre leur utilisation non autorisée. En cas d'utilisation non autorisée significative de ses droits de propriété intellectuelle, la Société peut engager des frais considérables si elle fait valoir ses droits en entamant des poursuites pour violation de ses droits, en particulier parce que l'application de mesures de contrôle de l'utilisation non autorisée des droits de propriété intellectuelle de la Société peut être plus difficile à l'extérieur de l'Amérique du Nord et de l'Europe et que les lois de ces territoires peuvent ne pas protéger les droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois de l'Amérique du Nord et de l'Europe ou rendre plus difficile la prise de mesures d'application. Cette utilisation non autorisée peut également détourner l'attention des ressources d'ingénierie et de gestion vers ces questions au détriment d'autres

tâches liées aux activités. En outre, en raison du rythme rapide de l'évolution technologique dans le secteur d'activités de la Société, certains aspects de ses activités et de ses produits reposent sur des technologies développées ou concédées sous licence par des tiers, et la Société pourrait ne pas être en mesure d'obtenir ou de continuer à obtenir des licences et des technologies de ces tiers à des conditions raisonnables, voire du tout. D'autres personnes pourraient également tenter une action visant à contester la validité des brevets, des marques de commerce, des droits d'auteur et des secrets commerciaux de la Société ou de ceux de tiers sur lesquels la Société s'appuie par le biais de licences ou autrement, ou alléguer que la Société ou ces tiers contreviennent à leurs brevets, marques de commerce, droits d'auteur ou secrets commerciaux. Le cas échéant, la Société pourrait engager des frais considérables pour défendre ses droits ou pourrait ne pas être en mesure d'obtenir ou de continuer à obtenir des licences de ces tiers. Si l'issue d'une telle action n'est pas favorable à la Société ou à ces tiers, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société ne peut garantir que les brevets qu'elle a obtenus ou encore que les autres mesures de protection dont elle bénéficie, comme ses ententes de confidentialité ou ses secrets commerciaux, permettront d'empêcher les tiers d'imiter ses produits et technologies. Si la Société est incapable de protéger ses technologies en faisant valoir ses droits de propriété intellectuelle, sa capacité de livrer concurrence, qui repose sur ses avantages technologiques, pourrait en subir les contrecoups. Si elle ne peut empêcher l'utilisation non autorisée significative de ses secrets commerciaux, elle risque de perdre certains avantages concurrentiels, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

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

La Société pourrait être incapable de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de fabrication ou de s'ajuster à la fluctuation de la demande des clients en raison de contraintes de capacité de fabrication.

L'une des priorités du plan stratégique établi par la direction vise l'emploi d'efforts soutenus pour réduire les coûts et améliorer les efficacités opérationnelles. Cette priorité consiste en partie à exploiter la force des centres de fabrication établis de la Société. Par ailleurs, pour aider la Société à réagir plus rapidement à l'évolution du marché et à réduire les stocks dans toute la chaîne d'approvisionnement, les mesures que prend la Société pour réduire les coûts et améliorer les efficacités opérationnelles sont axées sur le regroupement de la production de plusieurs modèles sur les mêmes chaînes de montage, technique qui

permet à la Société de produire plus de modèles par semaine et par jour en évitant les coûts élevés de préparation des chaînes et les arrêts de production. La Société croit que la souplesse en matière de fabrication est l'élément clé qui lui permettra de mieux répondre aux besoins de sa clientèle tout en réduisant les coûts. Le succès de la mise en œuvre par la Société de cette priorité du plan stratégique dépend de la participation de sa direction, de ses employés de production et de ses fournisseurs. L'incapacité à réduire les coûts et à améliorer les efficacités opérationnelles (notamment à atteindre les niveaux de productivité et les efficacités opérationnelles prévus) dans les installations de fabrication de la Société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière et sa capacité de livrer au client le bon produit au bon moment.

Une augmentation importante de la demande pour ses produits, le développement de nouveaux produits ou l'amélioration de produits ou modèles existants pourraient nécessiter la construction, l'amélioration, la reconfiguration, la délocalisation ou l'expansion des installations de production existantes de la Société. Un tel développement de nouvelles opérations de fabrication comporte par nature certains risques et incertitudes, y compris la conformité continue aux exigences réglementaires, l'acquisition et le maintien de licences de construction, de licences d'achat de matériaux et d'équipement de construction et de licences environnementales et opérationnelles, et l'approbation d'une expansion supplémentaire, les contraintes potentielles de la chaîne d'approvisionnement, l'embauche, la formation et la rétention d'employés qualifiés, l'obtention des subventions attendues et la capacité de réaliser les synergies attendues, et les retards qui en découlent dans l'exploitation des installations à un niveau de production maximal parallèlement à la fabrication d'unités de haute qualité à l'échelle. Rien ne garantit que les capacités de fabrication actuelles ou futures de la Société seront suffisantes pour répondre aux futures demandes des clients ou encore que la Société sera en mesure de développer avec succès ses capacités de fabrication, ou de le faire en temps opportun, pour répondre à la demande, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus et de parts de marché. De même, le contexte immobilier concurrentiel continue d'évoluer, et rien ne garantit que la Société sera en mesure d'identifier et d'obtenir, en temps voulu, par le biais de baux à long terme ou d'acquisitions, des terrains et des bâtiments offrant un emplacement optimal et répondant aux autres exigences commerciales et opérationnelles, tout en bénéficiant de conditions tarifaires acceptables.

À l'inverse, compte tenu de l'évolution constante du secteur du détail, la Société a dû ajuster sa stratégie de fabrication et optimiser certains de ses investissements afin de mieux aligner l'offre sur la demande, ce qui s'est traduit par des centres de fabrication qui ne sont pas optimisés au maximum de leur capacité, avec des temps d'arrêt de production, ce qui n'a pas permis de tirer parti des efficacités opérationnelles attendues. La capacité de la Société à ajuster encore plus sa stratégie de fabrication et ses plans d'expansion de façon agile pourrait dépendre des modalités des ententes applicables, de l'état actuel de certains de ses projets et plans ainsi que d'autres facteurs qui pourraient être indépendants de sa volonté, ce qui risque d'entraîner certains coûts et certaines inefficacités pour la Société, y compris les coûts fixes élevés qui ont une incidence sur ses marges brutes lorsque les ventes et la production diminuent.

Une hausse des frais de transport et d'expédition ou des dommages à l'infrastructure de transport et d'expédition pourraient nuire aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

La Société a recours à des services externes de transport et d'expédition pour assurer le transport et la livraison des produits et des matières premières. Des fluctuations défavorables des frais de transport, des restrictions à la capacité d'expédition ou de réception ou tout autre dommage à l'infrastructure de transport et d'expédition aux points d'entrée et de sortie importants pour les produits et les matières premières de la Société, pourraient nuire à son entreprise et à ses résultats d'exploitation. Par exemple, des retards de livraison ou une hausse des frais de transport (y compris en raison d'une hausse des coûts du carburant, des tarifs des transporteurs ou des salaires des chauffeurs par suite d'une pénurie de chauffeurs, d'une réduction de la capacité de transport pour les envois de marchandises outremer, d'arrêts ou de ralentissements de travail ou d'arrangements d'expédition de rechange) pourraient nuire considérablement à la capacité de la Société de vendre ses produits et de réaliser des profits. La pénurie de main-d'œuvre et les arrêts de travail dans l'industrie du transport ou de longues interruptions dans

l'infrastructure nationale et internationale de transport pourraient entraîner des retards ou des arrêts des livraisons ou obliger la Société à trouver d'autres transporteurs, ce qui pourrait donner lieu à une augmentation des coûts pour la Société ou avoir une incidence négative sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. En outre, les tarifs et restrictions commerciales imposées par les gouvernements peuvent faire augmenter davantage les frais d'expédition et engendrer des problèmes supplémentaires pour assurer un transport rentable des matières premières et des produits finis. Les coûts de transport entrant de la Société sont également influencés par l'évolution de la dynamique du secteur du transport maritime, plus particulièrement par la vague de consolidation du marché observée dans le transport par conteneurs ces dernières années. Au cours des dernières années, la Société a fait face, et pourrait continuer à faire face dans l'avenir, à des frais de transport plus élevés, ce qui pourrait nuire aux résultats d'exploitation de la Société. Les perturbations dans le transport des marchandises ont des répercussions sur ses frais de transport et, en fin de compte, sur ses revenus, en particulier en forçant la Société à recourir au transport accéléré ou aérien afin d'assurer son approvisionnement pour maintenir la production et réduire les retards.

Les clauses restrictives de certaines des conventions conclues par la Société touchant et, dans certains cas, limitant considérablement ou interdisant la manière dont la Société exerce ses activités.

Certains accords de financement ou autres contrats importants conclus par la Société, y compris la facilité à terme et la facilité de crédit renouvelable, sont assortis de clauses qui, dans certaines circonstances et d'après certains ratios financiers touchent ou, dans certains cas, limitent considérablement, entre autres, les activités que peut exercer la Société ainsi que sa capacité à contracter des dettes, à grever d'une charge ses actifs, à exercer des activités dans un secteur qui n'est pas le sien, à vendre des actifs, à verser des dividendes ou d'autres distributions, à racheter ou par ailleurs à annuler des actions, à faire d'autres paiements restreints, à accorder des prêts ou des avances, à faire d'autres investissements et à fusionner ou à se regrouper avec une autre personne. Par exemple, les conditions de la facilité de crédit renouvelable de la Société imposent à la Société un ratio de couverture des charges fixes lorsque la disponibilité excédentaire de la facilité de crédit renouvelable est inférieure à 100,0 millions \$ pendant sept jours ouvrables consécutifs (jusqu'à ce que cette disponibilité excédentaire soit supérieure à 100,0 millions \$ pendant sept jours ouvrables consécutifs). Ces clauses restrictives pourraient empêcher la Société de saisir certaines occasions d'affaires ou de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de l'entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur les activités et les résultats financiers de la Société.

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

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

À titre de société internationale qui exerce des activités par l'intermédiaire de filiales dans de multiples territoires, la Société est assujettie à l'impôt sur le revenu au Canada, aux États-Unis et dans de nombreux autres territoires étrangers. Le taux effectif d'imposition futur de la Société pourrait subir les contrecoups d'un certain nombre de facteurs, y compris les acquisitions, les variations dans la composition des bénéficiaires dans des pays où les taux d'imposition prescrits par les lois sont différents, des variations dans l'évaluation des actifs et des passifs fiscaux différés et des modifications des lois fiscales, des règlements

ou de leur interprétation, y compris les régimes d'impôt minimal mondial (fondés sur les lignes directrices du Pilier Deux ou sur son interprétation par l'Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE]). De plus, la modification imprévue des taux effectifs d'imposition ou l'issue défavorable d'audits fiscaux ou d'examen de déclarations de revenus dans divers territoires dans le monde, y compris des différends éventuels, pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. La Société évalue régulièrement ces questions afin d'établir le caractère adéquat des obligations fiscales. Si les évaluations de la Société se révélaient inexactes, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

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

La dépréciation de la valeur comptable du goodwill et des actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéterminée pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation et la valeur nette consolidés de la Société

Le goodwill et les actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéterminée, comme les marques de commerce de la Société, sont comptabilisés à la juste valeur au moment de l'acquisition et ne sont pas amortis par la suite. Ces actifs font l'objet d'un test de dépréciation une fois par année ou chaque fois qu'il existe une indication de dépréciation. Une perte de valeur du goodwill et des actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéterminée est constatée dans la mesure où la valeur comptable de leur unité génératrice de trésorerie (« UGT ») ou de leur groupe d'UGT sous-jacent dépasse son montant recouvrable. Des changements importants et imprévus dans les circonstances, comme un changement défavorable à long terme important dans le contexte économique, une concurrence inattendue, l'évolution des technologies ou des marchés, et/ou des acquisitions ne donnant pas les résultats escomptés, et un plan visant à se départir d'une gamme d'activités importantes pourrait déclencher une dépréciation au cours d'une période future. Si une perte de valeur a été constatée, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société, et faire diminuer la valeur nette consolidée de la Société.

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

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

Certaines des filiales de la Société sont parties à des conventions collectives qui expirent à divers moments dans le futur, à savoir (i) BRP-Rotax GmbH & Co KG à Gunsksirchen, en Autriche, (ii) BRP Finland Oy à Rovaniemi, en Finlande, (iii) BRP Queretaro S.A. de C.V. à Querétaro, au Mexique, (iv) BRP Megatech Industries Inc. à Shawinigan, au Canada et (v) BRP Brazil Motorsports Ltd. à Campinas, au Brésil. Puisque la Société dépend de syndicats nationaux pour renouveler ces conventions à des conditions satisfaisantes lorsqu'elles devront être renégociées, l'issue des négociations collectives pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Cela pourrait être le cas si les négociations ou contrats actuels ou futurs devaient restreindre encore davantage la faculté de la Société de maximiser l'efficacité de ses activités. De plus, la capacité de la Société à procéder à des rajustements à court terme afin de contrôler les coûts au titre de la rémunération et des avantages sociaux est limitée par les dispositions des conventions collectives applicables.

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

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

Les cycles économiques peuvent avoir une incidence négative sur le financement des obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies restants de la Société ainsi que sur les frais afférents. En particulier, une partie des actifs des régimes de retraite de la Société est investie dans des titres de participation, dont la valeur peut chuter considérablement en cas d'affaiblissement des marchés financiers. Une partie des actifs des régimes de retraite de la Société est également investie dans des titres d'emprunt, dont la valeur peut chuter considérablement en cas d'augmentation des taux d'intérêt. La Société doit verser des cotisations supplémentaires pour financer tout régime déficitaire et pour financer les modifications apportées aux régimes. Rien ne garantit que les investissements et les cotisations nécessaires pour capitaliser ces obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies n'augmenteront pas dans l'avenir, nuisant ainsi aux résultats d'exploitation, à la liquidité et à la situation financière de la Société. Les risques inhérents à la capitalisation des régimes de retraite à prestations définies pourraient se matérialiser si les engagements totaux relatifs à un tel régime de retraite devaient excéder la valeur totale de ses actifs. Les déficits peuvent survenir en raison de rendements sur les investissements plus faibles que prévu, de changements dans le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre du régime de retraite et de déficits actuariels, ainsi que de changements aux lois et règlements fédéraux existants en matière de pensions. Chacun de ces risques pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

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

La survenance de catastrophes naturelles, comme des ouragans et des tremblements de terre, des conditions météorologiques inhabituellement défavorables, comme celles qui se sont produites au cours des dernières années en raison de l'augmentation significative des phénomènes météorologiques extrêmes dans le monde et de la fréquence accrue des conditions météorologiques défavorables, des épidémies ou des pandémies, des boycottages et des événements géopolitiques, comme les conflits ou interventions militaires qui maintiennent les tensions dans des régions particulières ou à l'échelle mondiale, ou des troubles civils et des actes terroristes, ou d'autres perturbations semblables pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats financiers ou la situation financière de la Société. Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société, augmenter les coûts du carburant et d'autres sources d'énergie, entraîner la fermeture temporaire ou permanente d'installations de la Société, créer une pénurie temporaire de main-d'œuvre qualifiée dans un marché, interrompre temporairement ou à long terme l'approvisionnement en matières premières ou encore en pièces ou en composantes de produits, interrompre le transport de biens en provenance ou à destination de l'étranger et perturber le réseau de distribution et les systèmes informatiques de la Société. La Société pourrait subir des frais ou des retards par suite de tels événements hors de son contrôle, ce qui pourrait avoir un effet négatif important sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

Volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne

Le cours des actions à droit de vote subalterne de la Société a fluctué dans le passé et il est raisonnable de s'attendre à ce qu'il fluctue dans l'avenir. En plus des autres risques décrits aux présentes, le cours des actions à droit de vote subalterne peut être influencé par de nombreux facteurs, dont plusieurs sont indépendants de la volonté de la Société, notamment :

- les fluctuations réelles ou anticipées des résultats d'exploitation trimestriels de la Société;
- un changement dans l'estimation, par la Société, des résultats d'exploitation futurs de la Société, ou un changement des politiques comptables;
- un changement dans les prévisions, les estimations ou les recommandations des analystes en valeurs mobilières concernant les résultats d'exploitation ou la performance financière futurs de la Société, ou la publication de rapports de recherche ou d'articles sur la Société, ses concurrents ou son secteur;
- un changement dans le rendement économique ou la valeur au marché d'autres sociétés que les investisseurs jugent comparable à la nôtre;
- un changement dans la conjoncture économique générale, principalement en Amérique du Nord et en Europe, notamment un changement ayant une incidence sur les dépenses de consommation et les dépenses discrétionnaires, comme cela est le cas depuis les deux dernières années, notamment en raison des taux d'intérêt et de l'inflation, qui ont reculé, mais qui demeurent élevés;
- l'arrivée ou le départ de membres du conseil, de membres de la haute direction ou d'autres employés clés de la Société;
- la vente d'actions à droit de vote subalterne supplémentaires ou l'impression d'imminence d'une telle vente, et les ventes à découvert, les opérations de couverture ou d'autres opérations sur dérivés visant les actions à droit de vote subalterne;
- les litiges ou les procédures réglementaires visant la Société;
- les atteintes à la sécurité ou les incidents liés à la confidentialité des données, ainsi que les coûts associés à ces atteintes et aux mesures correctives;
- les acquisitions, regroupements d'entreprises, dessaisissements, alliances stratégiques, coentreprises ou engagements de capital d'importance touchant la Société ou ses concurrents;
- des annonces publiques concernant les tendances, les inquiétudes, la situation de la concurrence, les changements dans la réglementation et d'autres questions connexes dans le secteur ou les marchés cibles de la Société.

Les marchés financiers ont dans le passé connu d'importantes variations de cours et de volume, qui ont touché en particulier le cours des titres de participation de sociétés. Ces variations n'ont souvent aucun lien avec les résultats opérationnels, la valeur des actifs sous-jacents ou les perspectives de ces sociétés. Par conséquent, le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait baisser même si les résultats d'exploitation, la situation financière ou les perspectives de la Société ne changent pas. De plus, certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse des pratiques et des résultats de la Société dans les domaines de l'environnement, de la gouvernance et de la responsabilité sociale selon leurs propres lignes directrices et critères en matière d'investissement. En l'absence de conformité à ces lignes directrices et critères, ces institutions pourraient limiter leur investissement dans les actions à droit de vote subalterne ou s'abstenir de faire un tel investissement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur le cours des actions à droit de vote subalterne. Le retour de niveaux accrus de volatilité et de perturbations des marchés, comme c'est le cas actuellement dans une certaine mesure, compte tenu du contexte macroéconomique difficile et de l'incertitude entourant les politiques commerciales aux États-Unis, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et le cours des actions à droit de vote subalterne. Des conditions de marché instables causent actuellement, dans une moindre mesure, et pourraient continuer à causer, un ralentissement de l'économie mondiale, la volatilité des marchés financiers mondiaux ainsi que la baisse du cours des actions à droit de vote subalterne.

BRP inc. est une société de portefeuille dont la performance et les résultats financiers sont tributaires des bénéfices de ses filiales et de leur distribution à BRP inc.

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

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

Au 24 mars 2026, le groupe Beaudier et Bain Capital détenaient respectivement 21 709 901 et 8 296 475 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait environ 52,7 % et 20,1 %, respectivement, des droits de vote combinés rattachés aux actions en circulation de la Société. Ainsi, le groupe Beaudier et Bain Capital ont une influence notable sur toutes les questions soumises aux actionnaires de la Société pour approbation, notamment l'élection et la destitution d'administrateurs, la modification des statuts constitutifs et des règlements administratifs de la Société et l'approbation de certains regroupements d'entreprises. Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont une influence limitée sur les affaires de la Société. La concentration des droits de vote pourrait avoir une incidence sur le cours des actions à droit de vote subalterne; retarder ou empêcher une acquisition; retarder ou empêcher les tentatives de prise de contrôle que certains des actionnaires pourraient juger favorables; rendre difficile, voire impossible, la prise de contrôle de la Société par un tiers ou un changement du conseil d'administration et de la direction de la Société. Tout report d'un changement de contrôle ou tout obstacle à celui-ci pourrait dissuader des acquéreurs éventuels ou empêcher la réalisation d'une opération qui procurerait aux actionnaires de la Société une prime significative par rapport au cours alors en vigueur de leurs actions à droit de vote subalterne.

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

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

Au 24 mars 2026, le groupe Beaudier avait la propriété de 21 709 901 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 62,4 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation et Bain Capital avait la propriété de 8 296 475 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 23,8 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation. Le porteur d'une action à droit de vote multiple pourra à son gré la convertir en tout temps en une action à droit de vote subalterne. Toutefois, les ventes futures d'un grand nombre d'actions à droit de vote subalterne par le groupe Beaudier, Bain Capital, les administrateurs ou les dirigeants de la Société, ou le sentiment de l'imminence de telles ventes, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur le cours alors en vigueur des actions à droit de vote subalterne. Voir « Description de la structure du capital ».

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

Aux termes de la convention de droits d'inscription, le groupe Beaudier et Bain Capital se voient attribuer certains droits d'inscription. Voir « Contrats importants – Conventions des porteurs de titres – Convention de droits d'inscription ».

Information sur les actions en circulation

Le tableau suivant présente l'information sur les actions en circulation de la Société au 24 mars 2026.

<i>Actions et options d'achat d'actions émises et en circulation</i>	
Actions à droit de vote multiple sans valeur nominale	34 819 204
Actions à droit de vote subalterne sans valeur nominale	38 303 785
Options d'achat d'actions visant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne	3 206 084

Information supplémentaire

De l'information supplémentaire sur BRP inc., y compris la notice annuelle de la Société, est disponible sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.