



BRP INC. RAPPORT DE GESTION POUR LE TRIMESTRE ET L'EXERCICE TERMINÉS LE 31 JANVIER 2021

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 le quatrième trimestre de l'exercice et l'exercice terminés le 31 janvier 2021. Il devrait être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021. Certaines informations contenues 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 24 mars 2021.

Mode de présentation

Les états financiers consolidés audités de la Société ont été préparés selon les Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board (les « normes IFRS »). Tous les montants sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Toute référence dans ce rapport de gestion à l'« exercice 2021 », à l'« exercice 2020 » et à l'« exercice 2019 » de la Société s'entend des exercices terminés les 31 janvier 2021, 2020 et 2019, respectivement.

Le présent rapport de gestion a été approuvé par le conseil d'administration le 24 mars 2021 et il se fonde sur les états financiers consolidés audités de la Société et les notes afférentes pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020.

Le secteur Groupe sports motorisés de la Société comprend la catégorie des produits toutes saisons, qui se compose des véhicules tout-terrain (« VTT »), des véhicules côte à côte (« VCC ») et des véhicules à trois roues (« V3R »); la catégorie des produits saisonniers, qui comprend des motomarines et des motoneiges; et la catégorie des PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour fabricants d'équipement d'origine (« OEM »), qui comprend les pièces, accessoires et vêtements liés aux produits toutes saisons et aux produits saisonniers, les moteurs pour les karts, les motocyclettes et les avions récréatifs ainsi que les autres services. En outre, le secteur Groupe marin de la Société comprend des bateaux, des moteurs hors-bord et à jet à injection directe pour bateaux, et des PAV et autres services connexes. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021, la Société a annoncé la réorganisation des activités de son Groupe marin et la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude E-TEC*.

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, les perspectives, les attentes, les anticipations, les estimations et intentions, les résultats, le degré d'activité, la performance, les objectifs, les cibles, les buts ou les réalisations, les priorités et stratégies, la situation financière, la position sur le marché, les capacités, la position en regard de la concurrence et les opinions actuels et futurs de la Société, ainsi que sur les perspectives et les tendances actuelles et futures des secteurs dans lesquels la Société exerce ses activités, la croissance prévue de la demande pour les produits et les services sur les marchés dans lesquels la Société offre ses produits, les activités de recherche et développement de produits, y compris la conception, les caractéristiques, la capacité ou la performance projetées de produits à venir et les dates prévues de leur mise en marché, et les besoins financiers prévus et la disponibilité des sources de financement et des liquidités, ou sur d'autres événements ou faits nouveaux à venir, ainsi que d'autres énoncés qui ne sont pas des faits historiques. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « planifier », « avoir l'intention de », « prévisions », « tendances », « indications », « croire », « être d'avis que », « estimer », « perspectives », « prédire », « prévoir », « probable », « potentiel » ou « éventuel », au futur ou au conditionnel, à la forme affirmative ou négative, ou à l'emploi de leurs variantes ou de termes comparables.



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 qu'en raison de la conjoncture économique actuelle, ces hypothèses, qui étaient considérées raisonnables au moment où elles ont été formulées, comportent un degré d'incertitude élevé. Ces énoncés prospectifs ne constituent pas des garanties de la performance future et comportent des risques, des incertitudes et d'autres éléments, connus ou non, qui pourraient faire en sorte que les résultats ou la performance réels de la Société ou du secteur diffèrent considérablement des perspectives ou des résultats ou de la performance futurs sous-entendus par ces énoncés. En outre, de nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou la performance réels de la Société ou les événements ou faits nouveaux à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs, notamment les facteurs de risque décrits dans la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion.

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. Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont présentés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

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, y compris : une croissance raisonnable du secteur, allant d'une légère baisse de quelques points de pourcentage à un niveau se situant dans le haut de la tranche de 1 à 10 pour cent; le maintien ou l'augmentation modérée de la part de marché; aucune détérioration additionnelle et une stabilisation relativement rapide de la conjoncture économique nord-américaine et mondiale, y compris en ce qui concerne la crise sanitaire qui sévit actuellement; toute augmentation des taux d'intérêt sera modeste; les monnaies demeureront près des niveaux actuels; le taux d'inflation demeurera conforme aux attentes des banques centrales dans les pays où la Société exerce ses activités; les marges actuelles de la Société, compte non tenu de l'incidence de la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude* et de la COVID-19, demeureront à leur niveau actuel ou augmenteront; la base d'approvisionnement pourra continuer de soutenir le développement de produits et les taux de production prévus selon des modalités commercialement acceptables en temps opportun; il n'y aura aucun changement important aux lois fiscales, aux accords de libre-échange ou aux traités applicables à la Société; aucune barrière commerciale ne sera imposée entre les territoires où la Société exerce ses activités; l'absence de conditions météorologiques inhabituellement défavorables, en particulier en période de pointe.

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 utilise des mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les revenus normalisés, la marge brute normalisée, le BAIIA normalisé, le bénéfice net normalisé,



la charge d'impôt normalisée, le taux d'imposition effectif normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué normalisé par action.

Les revenus normalisés et la marge brute normalisée sont présentés afin d'aider les investisseurs à évaluer la performance financière de la Société de façon continue en excluant des éléments comme les coûts liés à la réduction progressive de la production, qui sont considérés comme n'étant pas représentatifs de la performance opérationnelle actuelle de la Société. Le BAIIA normalisé est présenté afin d'aider les investisseurs à évaluer la performance financière des activités d'exploitation de la Société sur une base continue en excluant certains éléments hors trésorerie, comme la charge d'amortissement, la charge de perte de valeur, le gain ou la perte de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains de la Société et le gain ou la perte de change sur 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, le profit ou la perte découlant d'un litige et les frais connexes à l'acquisition, pourraient également être exclus du bénéfice net lors du calcul du BAIIA normalisé étant donné qu'ils sont considérés comme n'étant pas représentatifs de la performance opérationnelle de la Société. Le bénéfice net normalisé, la charge d'impôt normalisée, le taux d'imposition effectif normalisé, le bénéfice de base normalisé par action et le bénéfice dilué normalisé par action tiennent compte, en plus de la performance financière des activités d'exploitation, de l'incidence des activités d'investissement, des activités de financement et de l'impôt sur le résultat sur les résultats financiers de la Société.

La Société est d'avis que les mesures non conformes aux normes IFRS constituent des mesures additionnelles importantes de la performance financière, car elles éliminent les éléments qui ont moins d'incidence sur la performance financière de la Société, faisant ainsi ressortir les tendances de ses principales activités qui pourraient ne pas être apparentes lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières conformes aux normes IFRS. La Société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non conformes aux normes IFRS dans leur évaluation des émetteurs, dont une grande partie utilise des mesures semblables dans la présentation de ses résultats. La direction utilise aussi des mesures non conformes aux normes IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance financière d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels, d'évaluer la capacité de la Société à satisfaire ses besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses 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.

Les revenus normalisés s'entendent des revenus avant les éléments normalisés. La marge brute normalisée s'entend de la marge brute avant les éléments normalisés. Le BAIIA normalisé s'entend du bénéfice net avant les frais financiers, les produits financiers, la charge (l'économie) d'impôt, la charge d'amortissement et les éléments normalisés. Le bénéfice net normalisé s'entend du bénéfice net avant les éléments normalisés ajustés pour tenir compte de l'incidence fiscale sur ces éléments. La charge d'impôt normalisée s'entend de la charge d'impôt ajustée pour tenir compte de l'incidence fiscale sur les éléments normalisés et pour normaliser certains éléments d'impôts spécifiques. Le taux d'imposition effectif normalisé est fondé sur le bénéfice net normalisé avant la charge d'impôt normalisée. Le bénéfice normalisé par action – de base et le bénéfice normalisé par action – dilué sont respectivement calculés en divisant le bénéfice net normalisé par le nombre moyen pondéré d'actions – de base et le nombre moyen pondéré d'actions – dilué. La Société invite le lecteur à se reporter à la rubrique « Principales données financières consolidées » du présent rapport de gestion pour connaître les rapprochements entre le BAIIA normalisé et le bénéfice net normalisé présentés par la Société et les mesures conformes aux normes IFRS les plus directement comparables.



Aperçu

BRP est un chef de file mondial dans les domaines de la conception, du développement, de la fabrication, de la distribution et de la commercialisation de véhicules récréatifs motorisés et de produits marins. La Société est un fabricant de véhicules récréatifs motorisés et de produits marins diversifié et elle offre aux amateurs une variété de produits passionnants, stylés et puissants pouvant être utilisés toute l'année sur divers types de terrains. Le portefeuille de marques et de produits diversifiés de la Société pour le Groupe sports motorisés comprend les VTT, les VCC et les V3R *Can-Am*, les motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx*, les motomarines *Sea-Doo*, et les moteurs *Rotax* pour les karts, les motocyclettes et les avions récréatifs. Pour le Groupe marin, le portefeuille de marques et de produits comprend les bateaux *Alumacraft*, *Manitou*, *Quintrex*, *Stacer* et *Savage*, les moteurs *Rotax* pour les bateaux à jet à injection directe et les moteurs hors-bord *Evinrude* pour les bateaux. La Société offre également des PAV liés à ses gammes de produits.

La Société emploie plus de 14 500 personnes, principalement dans des centres de fabrication et de distribution situés au Mexique, au Canada, en Autriche, aux États-Unis, en Finlande et en Australie. La Société vend ses produits dans plus de 130 pays. Les produits sont vendus directement par l'intermédiaire d'un réseau d'environ 3 500 concessionnaires dans 21 pays, ainsi que par l'intermédiaire d'un réseau d'environ 190 distributeurs servant environ 680 concessionnaires additionnels.

En mars 2020, l'Organisation mondiale de la Santé a déclaré que le coronavirus (plus précisément identifié comme la « COVID-19 ») était à l'origine d'une pandémie mondiale. L'écllosion de cette maladie contagieuse a amené les gouvernements du monde entier à adopter des mesures d'urgence pour lutter contre la propagation du virus. Ces mesures comprenaient des interdictions de voyage, des périodes de quarantaine volontaire et la distanciation sociale. Les répercussions de la pandémie de COVID-19 se sont traduites par une incertitude importante à l'échelle mondiale, et elles ont touché les activités de la Société, ainsi que ses employés, ses concessionnaires, ses fournisseurs et ses clients.

Les résultats de la Société ont été solides jusqu'à la mi-mars, soit jusqu'au moment où la pandémie a nécessité la mise en place de mesures de confinement à l'échelle mondiale. En avril et en mai, la plupart des activités de fabrication de la Société ont été suspendues durant environ deux mois à la suite des mesures mises en place par certains gouvernements en réaction à la COVID-19. Ces suspensions temporaires ont restreint la capacité de fabrication et de vente en gros de la Société. Cependant, la demande au détail a commencé à se redresser à compter du deuxième trimestre et s'est accrue au cours du reste de l'exercice 2021, les produits de la Société constituant une solution attrayante en matière de distanciation sociale et d'activités extérieures pour les nouveaux consommateurs et les consommateurs existants de sports motorisés. Par conséquent, malgré les contraintes de fabrication temporaires et la baisse des ventes en gros pour l'exercice 2021, la Société a affiché de solides résultats financiers.

Faits saillants du trimestre terminé le 31 janvier 2021

La performance financière de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021 par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2020 se résume comme suit :

- Les revenus ont totalisé 1 815,1 millions de dollars, soit une augmentation de 199,2 millions de dollars, ou 12,3 %.
- La marge brute a totalisé 501,9 millions de dollars, ce qui représente 27,7 % des revenus, soit une augmentation de 118,2 millions de dollars.
- Le bénéfice net s'est chiffré à 264,2 millions de dollars, soit une augmentation de 146,0 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action de 2,95 \$, en hausse de 1,63 \$ par action.
- Le bénéfice net normalisé¹ a totalisé 162,8 millions de dollars, soit une augmentation de 62,6 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action normalisé¹ de 1,82 \$, en hausse de 0,70 \$ par action, ou 62,5 %.
- Le BAIIA normalisé¹ s'est chiffré à 313,1 millions de dollars, ce qui représente 17,2 % des revenus, soit une hausse de 91,3 millions de dollars, ou 41,2 %.

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



Faits saillants de l'exercice terminé le 31 janvier 2021

La performance financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021 par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2020 se résume comme suit :

- Les revenus ont totalisé 5 952,9 millions de dollars, soit une diminution de 99,8 millions de dollars, ou 1,6 %.
- La marge brute a totalisé 1 472,3 millions de dollars, ce qui représente 24,7 % des revenus, soit une augmentation de 18,3 millions de dollars.
- Le bénéfice net s'est chiffré à 362,9 millions de dollars, soit une diminution de 7,7 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action de 4,10 \$, en hausse de 0,14 \$ par action, ou 3,5 %.
- La Société a comptabilisé une charge de perte de valeur sans effet sur la trésorerie de 177,1 millions de dollars qui se rapporte au secteur Groupe marin.
- Le bénéfice net normalisé¹ a totalisé 477,0 millions de dollars, soit une augmentation de 118,6 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un bénéfice dilué par action normalisé¹ de 5,39 \$, en hausse de 1,56 \$ par action, ou 40,7 %.
- Le BAIIA normalisé¹ s'est chiffré à 999,0 millions de dollars, ce qui représente 16,8 % des revenus, soit une hausse de 194,6 millions de dollars, ou 24,2 %.

De plus, au cours de l'exercice :

- En avril et en mai, la plupart des activités de fabrication de véhicules récréatifs motorisés et de produits marins de la Société ont été suspendues, à la suite des mesures mises en place par les gouvernements du monde entier en réaction à la COVID-19, ce qui a restreint sa capacité de fabrication et de vente en gros.
- Le 27 mai 2020, la Société a annoncé la réorganisation des activités du Groupe marin pour se concentrer sur la croissance de ses marques de bateaux et la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude* à son installation située à Sturtevant, au Wisconsin, laquelle est actuellement transformée pour servir à de nouveaux projets.
- Le 2 juillet 2020, la Société a annoncé qu'elle avait accru sa capacité de fabrication grâce à la construction d'une nouvelle installation à Juárez, au Mexique, pour répondre à la demande de VCC.
- Le 27 novembre 2020, 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 4 278 028 de ses actions à droit de vote subalterne en circulation.
- La forte demande à l'égard des produits de la Société a entraîné un niveau historiquement bas des stocks de véhicules récréatifs motorisés de ses concessionnaires nord-américains.

Événements récents

Le 16 février 2021, la Société a fait passer le montant restant dû en vertu de son emprunt à terme B-1 à 1 507,6 millions de dollars américains, ce qui représente une hausse de 300,0 millions de dollars américains, laquelle est assortie des mêmes modalités que celles de l'emprunt à terme B-1 initial, porte intérêt au taux LIBOR majoré de 200 points de base, le taux LIBOR minimal étant de 0,00 %, et arrive à échéance en mai 2027. Le même jour, la Société a remboursé en totalité l'emprunt à terme B-2 en cours de 597,0 millions de dollars américains.

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



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, les PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM ainsi que les produits marins. 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 accordés aux concessionnaires, aux distributeurs et aux clients, d'une ristourne accordée 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 dynamiques, 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 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 du 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 six mois à cinq 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 terminé, 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 et du rouble russe. 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 2021, la Société avait un solde exigible de 1 804,6 millions de dollars américains (2 305,8 millions de dollars) en vertu de sa facilité à terme de 1 835,0 millions de dollars américains (2 344,6 millions de dollars) (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, diffère de 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 aux facilités de crédit renouvelables. Au 31 janvier 2021, la dette à long terme de la Société s'établissait à 2 409,7 millions de dollars, montant principalement composé de deux tranches de la facilité à terme, qui portent intérêt au taux LIBOR majoré de 2,00 % pour l'emprunt à terme B-1 et au taux LIBOR majoré de 5,00 % pour l'emprunt à terme B-2. La Société a conclu des contrats de taux plafonds garantis limitant son exposition à la hausse 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 terminés le 31 janvier 2021. 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 se terminant le 31 janvier 2022, à l'exception des États-Unis, où elle prévoit utiliser ses attributs fiscaux pour compenser son bénéfice imposable ou l'impôt à payer.

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 et 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.

Principales données financières consolidées

Les principales données financières consolidées présentées ci-après pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020 sont déterminées en fonction des états financiers consolidés audités et des notes afférentes publiés le 24 mars 2021. Les principales données financières consolidées présentées ci-après pour l'exercice terminé le 31 janvier 2019 sont déterminées en fonction des états financiers consolidés audités et des notes afférentes publiés le 9 avril 2020. Les principales données financières consolidées trimestrielles présentées ci-après sont déterminées en fonction des états financiers consolidés annuels audités et des notes afférentes publiés le 24 mars 2021 et des états financiers consolidés non audités du troisième trimestre et des notes annexes publiés le 24 novembre 2020. Tous ces documents peuvent être consultés sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.



Données sur le bénéfice net

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2019
Revenus par catégorie					
Groupe sports motorisés					
Produits toutes saisons	759,7 \$	705,1 \$	2 824,2 \$	2 791,7 \$	2 240,6 \$
Produits saisonniers	671,4	542,7	1 825,0	1 901,4	1 803,5
PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM	256,8	215,4	882,8	799,8	707,5
Groupe marin	127,2	152,7	420,9	559,8	492,2
Total des revenus	1 815,1	1 615,9	5 952,9	6 052,7	5 243,8
Coût des ventes	1 313,2	1 232,2	4 480,6	4 598,7	3 990,4
Marge brute	501,9	383,7	1 472,3	1 454,0	1 253,4
<i>En pourcentage des revenus</i>	<i>27,7 %</i>	<i>23,7 %</i>	<i>24,7 %</i>	<i>24,0 %</i>	<i>23,9 %</i>
Charges d'exploitation					
Vente et marketing	102,2	88,9	332,5	382,5	336,9
Recherche et développement	78,9	64,7	242,3	238,4	221,7
Frais généraux et administratifs	71,2	68,5	230,5	256,9	214,7
Autres charges (revenus) d'exploitation	0,5	(35,8)	24,3	(28,1)	7,5
Charge de perte de valeur	—	—	177,1	—	—
Total des charges d'exploitation	252,8	186,3	1 006,7	849,7	780,8
Bénéfice d'exploitation	249,1	197,4	465,6	604,3	472,6
Frais financiers nets	23,5	24,6	100,2	88,7	73,9
(Gain) perte de change sur la dette à long terme	(99,3)	9,5	(118,9)	9,9	69,8
Bénéfice avant impôt	324,9	163,3	484,3	505,7	328,9
Charge d'impôt	60,7	45,1	121,4	135,1	101,6
Bénéfice net	264,2 \$	118,2 \$	362,9 \$	370,6 \$	227,3 \$
Montant attribuable aux actionnaires	264,3 \$	118,4 \$	363,4 \$	371,4 \$	227,0 \$
Montant attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(0,1) \$	(0,2) \$	(0,5) \$	(0,8) \$	0,3 \$
BAIIA normalisé¹	313,1 \$	221,8 \$	999,0 \$	804,4 \$	655,9 \$
Bénéfice net normalisé¹	162,8 \$	100,2 \$	477,0 \$	358,4 \$	308,6 \$

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

Données sur la situation financière

(en millions de dollars canadiens)	Au 31 janvier 2021	Au 31 janvier 2020	Au 31 janvier 2019
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 325,7 \$	42,5 \$	100,0 \$
Fonds de roulement	669,8	(211,9)	(192,6)
Immobilisations corporelles	1 064,3	1 027,4	905,1
Total de l'actif	4 885,9	3 767,1	3 077,2
Total des passifs financiers non courants	2 625,1	1 883,8	1 225,5
Total du passif	5 360,8	4 356,8	3 400,0
Déficit	(474,9)	(589,7)	(322,8)



Autres données financières

(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2019
Revenus par territoire					
États-Unis	944,6 \$	856,2 \$	3 306,5 \$	3 321,2 \$	2 817,1 \$
Canada	296,9	238,9	923,4	951,8	845,5
International ¹	573,6	520,8	1 723,0	1 779,7	1 581,2
	1 815,1 \$	1 615,9 \$	5 952,9 \$	6 052,7 \$	5 243,8 \$
Dividendes déclarés par action	0,11 \$	0,10 \$	0,11 \$	0,40 \$	0,36 \$
Nombre moyen pondéré d'actions – de base	87 440 713	88 617 489	87 519 856	92 760 943	98 291 845
Nombre moyen pondéré d'actions – dilué	89 508 263	89 888 161	88 604 984	93 813 815	99 588 888
Bénéfice par action – de base	3,02 \$	1,34 \$	4,15 \$	4,00 \$	2,31 \$
Bénéfice par action – dilué	2,95	1,32	4,10	3,96	2,28
Bénéfice normalisé par action – de base ²	1,86	1,13	5,46	3,87	3,14
Bénéfice normalisé par action – dilué ²	1,82	1,12	5,39	3,83	3,10

1. International s'entend de tous les pays sauf les États-Unis et le Canada.

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



Tableaux de rapprochement

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

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2019
Bénéfice net	264,2 \$	118,2 \$	362,9 \$	370,6 \$	227,3 \$
Éléments normalisés					
(Gain) perte de change sur la dette à long terme et les obligations locatives	(103,0)	9,9	(121,8)	10,4	69,8
Coûts de transaction et autres charges connexes ²	0,2	0,6	1,5	2,9	2,7
Coûts de restructuration et coûts connexes ³	—	(0,3)	7,5	1,7	1,3
Charge de perte de valeur ⁴	—	—	177,1	—	—
(Profit) perte découlant d'un litige ⁵	—	(40,4)	(4,0)	(40,0)	1,3
Coûts de transaction sur la dette à long terme	—	—	12,7	—	8,9
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord <i>Evinrude</i> ⁶	2,0	—	96,1	—	—
Incidence de la pandémie de COVID-19 ⁷	(1,7)	—	10,6	—	—
Gain sur cession d'immobilisations corporelles	—	—	(12,7)	—	—
Gain dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités	—	—	(12,2)	—	—
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises	1,1	1,2	4,4	3,6	1,2
Autres éléments	—	0,9	0,6	0,9	(0,1)
Ajustement au titre de l'impôt	—	10,1	(45,7)	8,3	(3,8)
Bénéfice net normalisé¹	162,8	100,2	477,0	358,4	308,6
Charge d'impôt normalisée ¹	60,7	35,0	167,1	126,8	105,4
Frais financiers ajustés ^{1,8}	26,2	24,9	107,3	90,9	68,0
Produits financiers ajustés ^{1,8}	(2,7)	(0,3)	(7,6)	(2,2)	(2,2)
Dotation à l'amortissement ajustée ^{1,9}	66,1	62,0	255,2	230,5	176,1
BAIIA normalisé¹	313,1 \$	221,8 \$	999,0 \$	804,4 \$	655,9 \$

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

2. Coûts liés aux regroupements d'entreprises.

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

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

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

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

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

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

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



Le tableau suivant présente le rapprochement entre les revenus et les revenus normalisés¹ et le rapprochement entre la marge brute et la marge brute normalisée¹.

	Trimestres terminés les		Exercices terminés les		
	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2021	31 janvier 2020	31 janvier 2019
(en millions de dollars canadiens)					
Revenus	1 815,1 \$	1 615,9 \$	5 952,9 \$	6 052,7 \$	5 243,8 \$
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord <i>Evinrude</i> ²	(9,6)	—	31,9	—	—
Revenus normalisés¹	1 805,5 \$	1 615,9 \$	5 984,8 \$	6 052,7 \$	5 243,8 \$
Marge brute	501,9 \$	383,7 \$	1 472,3 \$	1 454,0 \$	1 253,4 \$
<i>En pourcentage des revenus</i>	27,7 %	23,7 %	24,7 %	24,0 %	23,9 %
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord <i>Evinrude</i> ²	2,1	—	66,3	—	—
Incidence de la pandémie de COVID-19 ³	(1,7)	—	10,6	—	—
Marge brute normalisée¹	502,3 \$	383,7 \$	1 549,2 \$	1 454,0 \$	1 253,4 \$
<i>En pourcentage des revenus normalisés</i>	27,8 %	23,7 %	25,9 %	24,0 %	23,9 %

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

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

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

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2020.

Revenus

Les revenus ont augmenté de 199,2 millions de dollars, ou 12,3 %, pour se chiffrer à 1 815,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 1 615,9 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la hausse du volume de ventes de produits et à la baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, facteurs contrebalancés en partie par la fluctuation défavorable de 19 millions de dollars des taux de change.

Les ventes au détail de véhicules récréatifs motorisés de la Société en Amérique du Nord ont augmenté de 30 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021 par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2020. L'augmentation est principalement attribuable aux ventes de motoneiges, de VCC et de VTT. Les ventes au détail de bateaux en Amérique du Nord ont augmenté de 48 % par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2020.

Au 31 janvier 2021, les stocks de véhicules récréatifs motorisés des concessionnaires nord-américains avaient diminué de 67 % par rapport au 31 janvier 2020, en raison de toutes les gammes de produits.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 118,2 millions de dollars, ou 30,8 %, pour se chiffrer à 501,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 383,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette augmentation de la marge brute comprend une fluctuation défavorable de 21 millions de dollars des taux de change. Le pourcentage de marge brute a



augmenté de 400 points de base, passant de 23,7 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020 à 27,7 %. L'augmentation tient principalement aux prix favorables et aux variations des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide ainsi qu'à une hausse du volume de vente des produits saisonniers, facteurs partiellement contrebalancés par la hausse des coûts du transport et de la logistique et par une fluctuation défavorable des taux de change.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont augmenté de 66,5 millions de dollars, ou 35,7 %, pour atteindre 252,8 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 186,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020. Cette augmentation est principalement attribuable à la reprise de provisions de 40,5 millions de dollars liées à un jugement favorable au cours de l'exercice 2020, à la hausse des charges au titre de la rémunération variable des employés et aux investissements continus dans les produits.

BAlIA normalisé¹

Le BAlIA normalisé¹ a augmenté de 91,3 millions de dollars, ou 41,2 %, pour atteindre 313,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 221,8 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation de la marge brute.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets sont demeurés stables à 23,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 24,6 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020.

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 les trimestres terminés les 31 janvier 2021 et 2020 :

	31 janvier 2021	31 janvier 2020
Dollar américain	1,2866 \$ CA/\$ US	1,3166 \$ CA/\$ US
Euro	1,5509 \$ CA/€	1,4596 \$ CA/€

Lorsque l'on compare le bénéfice d'exploitation et le bénéfice avant impôt du trimestre terminé le 31 janvier 2021 au bénéfice d'exploitation et au bénéfice avant impôt de la période correspondante terminée le 31 janvier 2020, l'incidence des fluctuations des taux de change s'établit comme suit :

(en millions de dollars canadiens)	(Gain) perte de change Trimestre
Revenus	19,4 \$
Coût des ventes	1,9
Incidence des fluctuations des taux de change sur la marge brute	21,3
Charges d'exploitation	(8,3)
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation	13,0
Dette à long terme	(108,8)
Frais financiers nets	(0,5)
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice avant impôt	(96,3) \$

Impôt sur le résultat

La charge d'impôt a augmenté de 15,6 millions de dollars pour atteindre 60,7 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 45,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020. Cette augmentation découle essentiellement de la hausse du bénéfice d'exploitation. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 18,7 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 27,6 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020. La diminution est surtout attribuable au traitement fiscal et comptable du (gain) de la perte de change relativement à la facilité à terme.

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



Bénéfice net

Le bénéfice net a augmenté de 146,0 millions de dollars pour atteindre 264,2 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 118,2 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020. Cette augmentation découle essentiellement de l'incidence favorable de la fluctuation des taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains et de l'augmentation du bénéfice d'exploitation.

Analyse des résultats sectoriels pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière des secteurs de la Société pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Les transactions intersectorielles sont comprises dans cette analyse.

Groupe sports motorisés

Revenus

Produits toutes saisons

Les revenus tirés des produits toutes saisons ont augmenté de 54,6 millions de dollars, ou 7,7 %, pour se chiffrer à 759,7 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 705,1 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation s'explique principalement par la composition favorable des ventes de VCC et une diminution des programmes de ventes attribuable au contexte de vente au détail solide. L'augmentation a été contrebalancée en partie par la baisse du volume de ventes de V3R en raison d'un changement apporté au calendrier de production par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2020 et à l'incidence défavorable de 8 millions de dollars des taux de change.

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 30 pour cent à 40 pour cent par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2020.

Produits saisonniers

Les revenus tirés des produits saisonniers ont augmenté de 128,7 millions de dollars, ou 23,7 %, pour se chiffrer à 671,4 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 542,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation est attribuable à une hausse du volume de vente de motoneiges et de motomarines, à une baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide et aux prix favorables. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par l'incidence défavorable de 9 millions de dollars des taux de change.

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 20 pour cent à 30 pour cent, par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2020.

PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM

Les revenus tirés des PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM ont augmenté de 41,5 millions de dollars, ou 19,2 %, pour se chiffrer à 257,1 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 215,6 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation tient principalement à la hausse du volume de PAV liés aux VCC, aux VTT et aux motoneiges découlant de la vigueur des ventes au détail et à l'augmentation des revenus liés aux pièces de rechange en raison d'une utilisation accrue par les consommateurs.



Marge brute

La marge brute a augmenté de 122,6 millions de dollars, ou 33,4 %, pour se chiffrer à 489,4 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 366,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette augmentation de la marge brute comprend l'incidence défavorable de 21 millions de dollars des taux de change. Le pourcentage de marge brute a augmenté de 390 points de base, passant de 25,1 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020 à 29,0 %. L'augmentation tient principalement aux prix favorables et aux variations des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide ainsi qu'à une hausse du volume de vente des produits saisonniers, facteurs partiellement contrebalancés par la hausse des coûts du transport et de la logistique et par une fluctuation défavorable des taux de change.

Groupe marin

Revenus

Les revenus tirés du secteur Groupe marin ont diminué de 28,2 millions de dollars, ou 17,9 %, pour se chiffrer à 129,2 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 157,4 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette diminution est principalement attribuable à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude E-TEC*, qui a donné lieu à une baisse du volume de ventes de moteurs hors-bord.

Marge brute

La marge brute a diminué de 4,4 millions de dollars, ou 26,0 %, pour se chiffrer à 12,5 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 16,9 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Le pourcentage de marge brute a diminué de 100 points de base, passant de 10,7 % pour le trimestre terminé le 31 janvier 2020 à 9,7 %. Cette diminution est principalement attribuable à l'abandon de la production à la suite de la décision de procéder à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude* et à une composition défavorable des ventes de produits.

Tendances par territoire

Revenus

États-Unis

Les revenus enregistrés aux États-Unis ont augmenté de 88,4 millions de dollars, ou 10,3 %, pour se chiffrer à 944,6 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 856,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation est attribuable à une baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, à une hausse du volume de vente en gros de motoneiges, de VTT, de motomarines, de VCC et de PAV, à une composition favorable des ventes de VCC et aux prix favorables. L'augmentation a été contrebalancée en partie par la baisse du volume de ventes de V3R en raison d'un changement apporté au calendrier de production par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2020, par une baisse du volume de ventes de moteurs hors-bord en raison de la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude* et par l'incidence défavorable de 12 millions de dollars du taux de change. Les États-Unis représentaient respectivement 52,0 % et 53,0 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2021 et 2020.

Canada

Les revenus enregistrés au Canada ont augmenté de 58,0 millions de dollars, ou 24,3 %, pour se chiffrer à 296,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 238,9 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation est attribuable à une baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide et à une hausse du volume de vente de motoneiges et de PAV. L'augmentation a été contrebalancée en partie par la baisse du volume de ventes de V3R en raison d'un changement apporté au calendrier de production par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2020. Le Canada représentait respectivement 16,4 % et 14,8 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2021 et 2020.



International

Les revenus enregistrés à l'International ont augmenté de 52,8 millions de dollars, ou 10,1 %, pour se chiffrer à 573,6 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 520,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation est principalement attribuable à une baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, à une hausse du volume de vente de motomarines, à une composition favorable des ventes de VCC et aux prix favorables. Cette augmentation a été contrebalancée en partie par une diminution du volume de ventes de moteurs hors-bord et par l'incidence défavorable de 7 millions de dollars des taux de change. L'International représentait respectivement 31,6 % et 32,2 % des revenus pour les trimestres terminés les 31 janvier 2021 et 2020.

Analyse des résultats pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2020.

Revenus

Les revenus ont diminué de 99,8 millions de dollars, ou 1,6 %, pour se chiffrer à 5 952,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 6 052,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. La diminution des revenus est principalement attribuable à la baisse du volume de produits toutes saisons et de produits saisonniers en raison de la suspension temporaire de la production pendant une partie du premier semestre de l'exercice 2021 à la suite des mesures mises en place par certains gouvernements en réaction à la COVID-19, ainsi qu'à la baisse du volume de ventes de produits du secteur Groupe marin découlant de la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude*. La diminution a été contrebalancée en partie par la baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, par la hausse du volume de vente de PAV liés aux véhicules récréatifs et par la fluctuation favorable des taux de change de 3 millions de dollars.

Les ventes au détail de véhicules récréatifs motorisés de la Société en Amérique du Nord ont augmenté de 25 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2020, essentiellement en raison d'une augmentation des ventes de VCC, de VTT et de motoneiges. Les ventes au détail de bateaux en Amérique du Nord ont augmenté de 10 % par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2020.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 18,3 millions de dollars, ou 1,3 %, pour se chiffrer à 1 472,3 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 1 454,0 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette augmentation de la marge brute comprend l'incidence défavorable de 21 millions de dollars des taux de change. Le pourcentage de marge brute a augmenté de 70 points de base, passant de 24,0 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020 à 24,7 %. L'augmentation tient principalement aux prix favorables et aux variations des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, facteurs contrebalancés en partie par la sous-absorption des coûts fixes découlant de la suspension temporaire de la production, par les coûts liés à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude* et par la hausse des coûts de main-d'œuvre, du transport et de la logistique.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont augmenté de 157,0 millions de dollars, ou 18,5 %, pour atteindre 1 006,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 849,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. L'augmentation est essentiellement attribuable à la charge de perte de valeur comptabilisée au cours du premier trimestre de l'exercice 2021 pour le secteur Groupe marin et aux coûts de restructuration pour un total de 214,4 millions de dollars, facteurs contrebalancés en partie par les initiatives de réduction des coûts visant à limiter l'incidence de la COVID-19.



BAlIA normalisé¹

Le BAlIA normalisé¹ a augmenté de 194,6 millions de dollars, ou 24,2 %, pour atteindre 999,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 804,4 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. L'augmentation est principalement attribuable à la baisse des charges d'exploitation, compte non tenu de la charge de perte de valeur liée au secteur Groupe marin, et à la hausse de la marge brute, compte non tenu des coûts liés à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude*.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets ont augmenté de 11,5 millions de dollars, ou 13,0 %, pour atteindre 100,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 88,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. L'augmentation est principalement attribuable aux coûts de transaction relatifs à la facilité à terme par suite de la modification apportée au premier trimestre de l'exercice 2021, ainsi qu'à la hausse des charges d'intérêts sur la facilité à terme, en raison d'une augmentation du montant nominal restant dû. L'augmentation a été contrebalancée en partie par la baisse du taux d'intérêt sur la facilité à terme et par un gain de 12,2 millions de dollars dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Le gain de 12,2 millions de dollars dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités représente l'écart entre le cours par action utilisé pour établir le passif financier et le montant réellement payé pour le rachat des actions au cours des périodes de restrictions réglementaires ou de restriction sur les transactions que la Société s'impose.

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 les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020 :

	31 janvier 2021		31 janvier 2020
Dollar américain	1,3384	\$ CA/\$ US	1,3251 \$ CA/\$ US
Euro	1,5374	\$ CA/€	1,4799 \$ CA/€

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 2021		31 janvier 2020
Dollar américain	1,2777	\$ CA/\$ US	1,3221 \$ CA/\$ US
Euro	1,5506	\$ CA/€	1,4651 \$ CA/€

Lorsque l'on compare le bénéfice d'exploitation et le bénéfice avant impôt de l'exercice terminé le 31 janvier 2021 au bénéfice d'exploitation et au bénéfice avant impôt de la période correspondante terminée le 31 janvier 2020, l'incidence des fluctuations des taux de change s'établit comme suit :

	(Gain) perte de change
(en millions de dollars canadiens)	Exercice
Revenus	(3,1) \$
Coût des ventes	23,8
Incidence des fluctuations des taux de change sur la marge brute	20,7
Charges d'exploitation	(1,3)
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice d'exploitation	19,4
Dette à long terme	(128,8)
Frais financiers nets	0,6
Incidence des fluctuations des taux de change sur le bénéfice avant impôt	(108,8) \$

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



Impôt sur le résultat

La charge d'impôt a diminué de 13,7 millions de dollars, pour s'établir à 121,4 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 135,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse du bénéfice d'exploitation, laquelle tient essentiellement à la charge de perte de valeur déductible et aux charges liées à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude*. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 25,1 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 26,7 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. La diminution est surtout attribuable au traitement fiscal et comptable (du gain) de la perte de change relativement à la facilité à terme, facteur essentiellement contrebalancé par le traitement fiscal et comptable de la charge de perte de valeur.

Bénéfice net

Le bénéfice net a diminué de 7,7 millions de dollars, pour s'établir à 362,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à un bénéfice net de 370,6 millions de dollars pour l'exercice correspondant terminé le 31 janvier 2020. La diminution est principalement attribuable à la baisse du bénéfice d'exploitation découlant de la charge de perte de valeur liée au secteur Groupe marin comptabilisée au cours du premier trimestre de l'exercice 2021, essentiellement contrebalancée par l'incidence favorable de la fluctuation des taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains.

Analyse des résultats sectoriels pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021

La rubrique suivante présente un sommaire de la performance financière des secteurs de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, par rapport à la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Les transactions intersectorielles sont comprises dans cette analyse.

Groupe sports motorisés

Revenus

Produits toutes saisons

Les revenus tirés des produits toutes saisons ont augmenté de 32,5 millions de dollars, ou 1,2 %, pour se chiffrer à 2 824,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 2 791,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation est principalement attribuable à la baisse des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, à la composition favorable des ventes de VCC et de V3R et à une fluctuation favorable des taux de change de 11 millions de dollars. L'augmentation a été contrebalancée en partie par la baisse du volume de ventes de produits en raison de la suspension temporaire de la production pendant une partie du premier semestre de l'exercice 2021.

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 30 pour cent à 40 pour cent par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2020.

Produits saisonniers

Les revenus tirés des produits saisonniers ont diminué de 76,4 millions de dollars, ou 4,0 %, pour se chiffrer à 1 825,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 1 901,4 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. La diminution s'explique principalement par la baisse du volume de ventes de produits en raison de la suspension temporaire de la production pendant une partie du premier semestre de l'exercice 2021 et par une fluctuation défavorable des taux de change de 11 millions de dollars, facteurs contrebalancés en partie par une baisse des programmes de ventes en raison du contexte de vente au détail solide.

Les ventes au détail de produits saisonniers en Amérique du Nord ont augmenté d'un niveau de pourcentage se situant dans le bas de la tranche de 10 pour cent à 20 pour cent, par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 2020.



PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM

Les revenus tirés des PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM ont augmenté de 82,1 millions de dollars, ou 10,2 %, pour se chiffrer à 883,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 801,5 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. L'augmentation tient principalement à la hausse du volume de PAV découlant du contexte de vente au détail solide et à l'utilisation accrue des véhicules par les consommateurs au cours de l'exercice 2021. Cette augmentation est partiellement contrebalancée par la baisse du volume de ventes de moteurs d'avion.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 96,9 millions de dollars, ou 7,0 %, pour se chiffrer à 1 483,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 1 386,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette augmentation de la marge brute comprend une fluctuation défavorable des taux de change de 21 millions de dollars. Le pourcentage de marge brute a augmenté de 160 points de base, passant de 25,2 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020 à 26,8 %. Cette augmentation tient principalement à une variation favorable des prix et des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, facteur partiellement contrebalancé par la sous-absorption des coûts fixes découlant de la suspension temporaire de la production et de la hausse des coûts de main-d'œuvre, du transport et de la logistique.

Groupe marin

Revenus

Les revenus tirés du secteur Groupe marin ont diminué de 146,8 millions de dollars, ou 25,4 %, pour se chiffrer à 430,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 577,5 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette diminution est principalement attribuable à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude*, qui a donné lieu à une baisse du volume de ventes de moteurs hors-bord et à de nouveaux incitatifs à la vente au détail.

Marge (perte) brute

Une perte de 11,4 millions de dollars au titre de la marge brute a été comptabilisée au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à une marge brute de 67,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. Cette diminution est principalement attribuable aux coûts liés à la réduction progressive de la production de moteurs hors-bord *Evinrude*, comme les incitatifs à la vente au détail, la réduction de valeur des stocks et d'autres coûts de sortie, ainsi qu'à la baisse du volume de ventes de produits et à une composition défavorable des ventes. La diminution a été contrebalancée en partie par la diminution des coûts à la suite de l'arrêt de la production. Le pourcentage de marge brute a diminué, passant de 11,6 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020 à un pourcentage de marge brute négatif de 2,6 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021.

Tendances par territoire

Revenus

États-Unis

Les revenus enregistrés aux États-Unis ont diminué de 14,7 millions de dollars, ou 0,4 %, pour se chiffrer à 3 306,5 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 3 321,2 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. La diminution s'explique principalement par la baisse du volume de ventes de produits en raison de la suspension temporaire de la production pendant une partie du premier semestre de l'exercice 2021. La diminution a été contrebalancée en partie par une diminution des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide, par une composition favorable des ventes de produits toutes saisons et par l'incidence favorable du change de 23 millions de dollars. Les États-Unis représentaient respectivement 55,6 % et 54,9 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020.



Canada

Les revenus enregistrés au Canada ont diminué de 28,4 millions de dollars, ou 3,0 %, pour se chiffrer à 923,4 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 951,8 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. La diminution s'explique principalement par la baisse du volume de ventes de produits en raison de la suspension temporaire de la production pendant une partie du premier semestre de l'exercice 2021. La diminution a été contrebalancée en partie par une diminution des programmes de vente en raison du contexte de vente au détail solide et par une composition favorable des ventes de produits toutes saisons. Le Canada représentait respectivement 15,5 % et 15,7 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020.

International

Les revenus enregistrés à l'International ont diminué de 56,7 millions de dollars, ou 3,2 %, pour se chiffrer à 1 723,0 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 1 779,7 millions de dollars pour la période correspondante terminée le 31 janvier 2020. La diminution s'explique principalement par la baisse du volume de ventes de produits en raison de la suspension temporaire de la production pendant une partie du premier semestre de l'exercice 2021 et par l'incidence défavorable du change de 20 millions de dollars. La diminution a été contrebalancée en partie par les revenus additionnels découlant de l'acquisition de Telwater au cours de l'exercice 2020 et par les prix favorables. L'International représentait respectivement 28,9 % et 29,4 % des revenus pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020.

Évaluation de la performance de la Société par rapport aux objectifs fixés pour l'exercice 2021

En raison de la situation liée à la COVID-19, le 27 août 2020, la Société a publié ses prévisions annuelles complètes pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2021. Les prévisions ont été révisées le 25 novembre 2020 afin d'ajuster les revenus, le BAIIA normalisé¹, le taux d'imposition effectif normalisé¹, le bénéfice dilué par action normalisé¹ et le bénéfice net. Le tableau suivant présente une comparaison de la performance déclarée de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021 par rapport à ses objectifs publiés et révisés pour cet exercice :

	Cible pour l'exercice 2021 (par rapport à l'exercice 2020)		Résultats de l'exercice 2021 (par rapport à l'exercice 2020)	
	Données publiées le 27 août 2020	Selon les révisions du 25 novembre 2020		
Revenus	Baisse de 5 % à 9 %	Baisse de 1 % à 5 %	Baisse de 2 %	Conformes à la cible
BAIIA normalisé ¹	Hausse de 0 % à 5 %	Hausse de 20 % à 24 %	Hausse de 24 %	Conforme à la cible
Taux d'imposition effectif normalisé ¹	26,5 %	26,0 % à 26,5 %	25,9 %	Légèrement inférieur à la cible
Bénéfice normalisé par action – dilué ¹	3,65 \$ à 3,95 \$	5,00 \$ à 5,25 \$	5,39 \$	Supérieur à la cible en raison de la baisse du taux d'imposition effectif normalisé et de l'atteinte de la tranche supérieure de la fourchette du BAIIA normalisé
Bénéfice net	100 M\$ à 130 M\$	225 M\$ à 250 M\$	363 M\$	Supérieur à la cible en raison essentiellement de l'incidence favorable de la fluctuation des taux de change sur la dette à long terme libellée en dollars américains

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



Sommaire des résultats consolidés trimestriels

	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2021	31 octobre 2020	31 juillet 2020	30 avril 2020	31 janvier 2020	31 octobre 2019	31 juillet 2019	30 avril 2019
(en millions de dollars canadiens, sauf les données par action)	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2020	Exercice 2020	Exercice 2020	Exercice 2020
Revenus par catégorie								
Groupe sports motorisés								
Produits toutes saisons	759,7 \$	803,0 \$	621,2 \$	640,3 \$	705,1 \$	725,0 \$	734,6 \$	627,0 \$
Produits saisonniers PAV liés aux véhicules récréatifs et moteurs pour OEM	671,4	508,3	322,7	322,6	542,7	554,8	428,5	375,4
Groupe marin	256,8	259,7	209,0	157,3	215,4	225,7	173,7	185,0
Total des revenus	127,2	103,7	80,4	109,6	152,7	138,1	122,7	146,3
Total des revenus	1 815,1	1 674,7	1 233,3	1 229,8	1 615,9	1 643,6	1 459,5	1 333,7
Marge brute	501,9	486,9	248,4	235,1	383,7	441,9	327,8	300,6
<i>En pourcentage des revenus</i>	27,7 %	29,1 %	20,1 %	19,1 %	23,7 %	26,9 %	22,5 %	22,5 %
Bénéfice net (perte nette)	264,2	198,7	126,1	(226,1)	118,2	135,3	93,3	23,8
BAIIA normalisé¹	313,1	348,6	214,3	123,0	221,8	268,2	167,7	146,7
Bénéfice net normalisé¹	162,8	190,6	100,9	22,7	100,2	136,7	68,8	52,7
Bénéfice (perte) de base par action	3,02	2,27	1,45	(2,58)	1,34	1,51	0,97	0,25
Bénéfice (perte) dilué par action	2,95	2,22	1,43	(2,58)	1,32	1,49	0,96	0,25
Bénéfice de base normalisé par action¹	1,86	2,17	1,16	0,26	1,13	1,53	0,72	0,55
Bénéfice dilué normalisé par action¹	1,82 \$	2,13 \$	1,14 \$	0,26 \$	1,12 \$	1,51 \$	0,71 \$	0,54 \$

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



Tableau de rapprochement des résultats consolidés trimestriels

(en millions de dollars canadiens)	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2021	31 octobre 2020	31 juillet 2020	30 avril 2020	31 janvier 2020	31 octobre 2019	31 juillet 2019	30 avril 2019
	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2020	Exercice 2020	Exercice 2020	Exercice 2020
Bénéfice net (perte nette)	264,2	198,7	126,1	(226,1)	118,2	135,3	93,3	23,8
Éléments normalisés								
(Gain) perte de change sur la dette à long terme et les obligations locatives	(103,0)	(9,8)	(97,8)	88,8	9,9	0,1	(27,2)	27,6
Coûts de transaction et autres charges connexes ¹	0,2	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	1,4	0,3
Coûts de restructuration et coûts connexes (reprise) ²	—	—	1,8	5,7	(0,3)	0,1	1,9	—
Charge de perte de valeur ³	—	—	5,7	171,4	—	—	—	—
(Profit) perte découlant d'un litige ⁴	—	(4,0)	—	—	(40,4)	—	0,2	0,2
Coûts de transaction sur la dette à long terme	—	—	—	12,7	—	—	—	—
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord <i>Evinrude</i> ⁵	2,0	13,5	80,6	—	—	—	—	—
Incidence de la pandémie de COVID-19 ⁶	(1,7)	2,7	5,4	4,2	—	—	—	—
Gain sur cession d'immobilisations corporelles	—	(12,7)	—	—	—	—	—	—
Gain dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités	—	—	—	(12,2)	—	—	—	—
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises	1,1	1,2	1,0	1,1	1,2	1,1	0,6	0,7
Autres éléments	—	0,6	—	—	0,9	—	(0,5)	0,5
Ajustement au titre de l'impôt	—	—	(22,3)	(23,4)	10,1	(0,5)	(0,9)	(0,4)
Bénéfice net normalisé⁷	162,8	190,6	100,9	22,7	100,2	136,7	68,8	52,7
Charge d'impôt normalisée ⁷	60,7	69,0	22,4	15,0	35,0	49,4	22,4	20,0
Frais financiers ajustés ^{7, 8}	26,2	28,0	28,8	24,3	24,9	24,1	21,2	20,7
Produits financiers ajustés ^{7, 8}	(2,7)	(2,0)	(1,1)	(1,8)	(0,3)	(0,3)	(0,8)	(0,8)
Dotation à l'amortissement ajustée ^{7, 9}	66,1	63,0	63,3	62,8	62,0	58,3	56,1	54,1
BAIIA normalisé⁷	313,1	348,6	214,3	123,0	221,8	268,2	167,7	146,7

1. Coûts liés aux regroupements d'entreprises.

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

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

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

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

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

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

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

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



	Trimestres terminés les							
	31 janvier 2021	31 octobre 2020	31 juillet 2020	30 avril 2020	31 janvier 2020	31 octobre 2019	31 juillet 2019	30 avril 2019
(en millions de dollars canadiens)	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2021	Exercice 2020	Exercice 2020	Exercice 2020	Exercice 2020
Revenus	1 815,1 \$	1 674,7 \$	1 233,3 \$	1 229,8 \$	1 615,9 \$	1 643,6 \$	1 459,5 \$	1 333,7 \$
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord <i>Evinrude</i> ¹	(9,6)	2,0	39,5	—	—	—	—	—
Revenus normalisés²	1 805,5 \$	1 676,7 \$	1 272,8 \$	1 229,8 \$	1 615,9 \$	1 643,6 \$	1 459,5 \$	1 333,7 \$
Marge brute	501,9 \$	486,9 \$	248,4 \$	235,1 \$	383,7 \$	441,9 \$	327,8 \$	300,6 \$
<i>En pourcentage des revenus</i>	27,7 %	29,1 %	20,1 %	19,1 %	23,7 %	26,9 %	22,5 %	22,5 %
Réduction progressive de la production de moteurs hors-bord <i>Evinrude</i> ¹	2,1	5,4	58,8	—	—	—	—	—
Incidence de la pandémie de COVID-19 ³	(1,7)	2,7	5,4	4,2	—	—	—	—
Marge brute normalisée²	502,3 \$	495,0 \$	312,6 \$	239,3 \$	383,7 \$	441,9 \$	327,8 \$	300,6 \$
<i>En pourcentage des revenus normalisés</i>	27,8 %	29,5 %	24,6 %	19,5 %	23,7 %	26,9 %	22,5 %	22,5 %

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

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

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

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 des facilités de crédit renouvelables et de la facilité à terme.

La Société utilise principalement la trésorerie pour financer ses activités, ses besoins en matière de fonds de roulement et ses dépenses en immobilisations 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 pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020 :

	Exercices terminés les	
	31 janvier 2021	31 janvier 2020
(en millions de dollars canadiens)		
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	954,2 \$	555,5 \$
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(260,3)	(443,3)
Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux) activités de financement	583,8	(177,7)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	5,5	8,0
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	1 283,2	(57,5)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	42,5	100,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	1 325,7 \$	42,5 \$



Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation ont totalisé 954,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 555,5 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. L'augmentation de 398,7 millions de dollars des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation est principalement attribuable à des variations favorables du fonds de roulement de 351,9 millions de dollars. Les variations favorables du fonds de roulement tiennent surtout à la réduction des stocks et à la diminution des créances clients et autres débiteurs imputable au contexte de vente au détail solide et à la baisse des ventes en gros de produits. Les variations favorables sont également attribuables à la hausse des fournisseurs et charges à payer en raison de l'augmentation du niveau de production au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2021. Les variations favorables ont été partiellement contrebalancées par la baisse des provisions nécessaires au soutien des activités de vente au détail.

Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement ont totalisé 260,3 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à 443,3 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. La diminution de 183,0 millions de dollars est principalement attribuable à l'acquisition de Telwater à l'exercice 2020, ainsi qu'à la diminution du montant investi au cours de l'exercice 2021 en raison de la pandémie de COVID-19.

Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux) activités de financement

Les flux de trésorerie nets provenant des activités de financement ont totalisé 583,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, comparativement à des flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement de 177,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2020. L'augmentation de 761,5 millions de dollars des flux de trésorerie nets provenant des activités de financement est principalement attribuable à l'émission accrue de la dette à long terme au cours de l'exercice 2021 en réaction à la pandémie de COVID-19 et à une diminution du montant investi pour racheter des actions.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant résume les obligations contractuelles importantes de la Société au 31 janvier 2021.

(en millions de dollars canadiens)	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	1 296,5 \$	— \$	— \$	— \$	1 296,5 \$
Dette à long terme (y compris les intérêts)	105,9	219,8	304,6	2 316,0	2 946,3
Obligations locatives (incluant les intérêts)	41,6	73,6	56,0	110,6	281,8
Instruments financiers dérivés	7,2	1,4	—	—	8,6
Autres passifs financiers	341,4	4,9	3,8	24,3	374,4
Total	1 792,6 \$	299,7 \$	364,4 \$	2 450,9 \$	4 907,6 \$

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

Facilités de crédit renouvelables

Un montant total de 700,0 millions de dollars peut être prélevé par la Société en vertu de ses facilités de crédit renouvelables échéant en mai 2024 (les « facilités de crédit renouvelables »). Le total des emprunts disponibles est assujéti, en vertu des facilités de crédit renouvelables, 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. Les facilités de crédit renouvelables peuvent servir à financer les besoins du fonds de roulement et les dépenses d'investissement de la Société ou être employées à d'autres fins générales.

Au 31 janvier 2021, la Société n'avait prélevé aucun montant sur les facilités de crédit renouvelables.

Les taux d'intérêt applicables varient en fonction d'un ratio de levier financier défini dans la convention concernant les facilités de crédit renouvelables comme étant le ratio de la dette nette sur les flux de trésorerie consolidés de la Société (le « ratio de levier financier »). Les taux d'intérêt applicables s'établissent comme suit :

- i) le montant en dollars américains
 - a) au taux LIBOR majoré de 1,45 % à 3,00 % par année, ou
 - b) au taux de base américain majoré de 0,45 % à 2,00 % par année, ou
 - c) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 0,45 % à 2,00 % par année;
- ii) le montant en dollars canadiens
 - a) au taux des acceptations bancaires majoré de 1,45 % à 3,00 % par année, ou
 - b) au taux préférentiel du Canada majoré de 0,45 % à 2,00 % par année;
- iii) le montant en euros au taux EURIBOR majoré de 1,45 % à 3,00 % par année.

De plus, la Société paie des commissions d'engagement de 0,25 % à 0,40 % par année sur le montant non prélevé des facilités de crédit renouvelables.

Au 31 janvier 2021, les coûts d'emprunt en vertu des facilités de crédit renouvelables s'établissaient comme suit :

- i) le montant en dollars américains
 - a) au taux LIBOR majoré de 1,70 % par année, ou
 - b) au taux de base américain majoré de 0,70 % par année, ou
 - c) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 0,70 % par année;
- ii) le montant en dollars canadiens
 - a) au taux des acceptations bancaires majoré de 1,70 % par année, ou
 - b) au taux préférentiel du Canada majoré de 0,70 % par année;
- iii) le montant en euros au taux EURIBOR majoré de 1,70 % par année.

Au 31 janvier 2021, les commissions d'engagement sur le montant non prélevé des facilités de crédit renouvelables s'établissaient à 0,25 % par année.

Afin d'avoir pleinement accès à ses facilités de crédit renouvelables, la Société doit maintenir, dans certaines circonstances, un ratio minimal de couverture des charges fixes.

Au 31 janvier 2021, la Société avait émis des lettres de crédit pour un montant de 5,9 millions de dollars en vertu des facilités de crédit renouvelables (3,3 millions de dollars au 31 janvier 2020). De plus, des lettres de crédit d'un montant de 4,9 millions de dollars étaient en cours en vertu d'autres conventions au 31 janvier 2021 (5,0 millions de dollars au 31 janvier 2020).



Facilité à terme

Le 4 février 2020, la Société a modifié sa facilité à terme afin de la consolider en une seule tranche, réduisant ainsi de 0,50 % le coût d'emprunt de la tranche précédente de 335,0 millions de dollars américains et reportant son échéance de mai 2025 à mai 2027 (l'« emprunt à terme B-1 »). La Société a engagé des coûts de transaction de 6,7 millions de dollars. Par ailleurs, des coûts de transaction non amortis de 6,0 millions de dollars ont été décomptabilisés.

Le 8 mai 2020, la Société a conclu une nouvelle tranche de 600,0 millions de dollars américains en vertu de sa facilité à terme (l'« emprunt à terme B-2 »). Comme c'est le cas pour l'emprunt à terme B-1, cette nouvelle tranche qui arrivera à échéance en mai 2027 n'est assortie d'aucune clause restrictive. La Société a engagé des coûts de transaction de 35,2 millions de dollars.

Au 31 janvier 2021, les coûts d'emprunt en vertu de l'emprunt à terme B-1 s'établissaient comme suit :

- i) au taux LIBOR majoré de 2,00 % par année, le taux LIBOR minimal étant de 0,00 %, ou
- ii) au taux de base américain majoré de 1,00 %, ou
- iii) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 1,00 %.

Au 31 janvier 2021, les coûts d'emprunt en vertu de l'emprunt à terme B-2 s'établissaient comme suit :

- i) au taux LIBOR majoré de 5,00 % par année, le taux LIBOR minimal étant de 1,00 %, ou
- ii) au taux de base américain majoré de 4,00 %, ou
- iii) au taux préférentiel des États-Unis majoré de 4,00 %.

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 LIBOR.

La Société est tenue de rembourser chaque trimestre au moins 0,25 % du montant nominal. Par conséquent, la Société a remboursé un montant de 15,2 millions de dollars américains (20,2 millions de dollars) au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021. 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. Au 31 janvier 2021, 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 terminé le 31 janvier 2021, la Société a conclu une convention d'emprunt non garanti assortie de taux d'intérêt favorables en vertu d'un programme du gouvernement autrichien lié à la COVID-19. En vertu de ce programme, le gouvernement autrichien garantit une partie de l'emprunt. L'emprunt, dont le montant nominal total s'élève à 75,0 millions d'euros (116,2 millions de dollars) porte intérêt au taux de 1,45 % pour la première année, au taux de 1,90 % pour les deuxième et troisième années et au taux de 2,80 % pour les quatrième et cinquième années, et il arrivera à échéance en décembre 2024. Dans l'éventualité où la Société affichait une situation de trésorerie excédentaire, elle pourrait être tenue de rembourser une partie de la facilité à terme. Par conséquent, la Société a remboursé un montant de 20,0 millions d'euros (30,9 millions de dollars) au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021.

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021, la Société a conclu des conventions d'emprunt à terme assorties de taux d'intérêt favorables en vertu de programmes du gouvernement autrichien. Ces programmes soutiennent les projets de recherche et développement en fonction des charges engagées par la Société en Autriche. Les emprunts à terme, dont le montant nominal total s'élève à 8,9 millions d'euros (13,1 millions de dollars), portent intérêt à des taux allant de 0,80 % à 1,12 % et viennent à échéance entre décembre 2024 et décembre 2030.

Au 31 janvier 2021, le montant restant dû par la Société en vertu de ses emprunts à terme autrichiens s'élevait à 92,6 millions d'euros (143,6 millions de dollars). Ces emprunts portent intérêt à des taux allant de 0,75 % à 1,60 % et viennent à échéance entre décembre 2021 et décembre 2030.



Obligations locatives

Au 31 janvier 2021, les obligations contractuelles à l'égard des actifs acquis en vertu de contrats de location s'élevaient à 281,8 millions de dollars.

Offre publique de rach

at dans le cours normal des activités

Le 27 novembre 2020, 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 4 278 028 de ses actions à droit de vote subalterne en circulation sur une période de douze mois commençant le 1^{er} décembre 2020 et se terminant au plus tard le 30 novembre 2021 (l'« offre actuelle »). Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2021, la Société a racheté aux fins d'annulation 1 471 000 actions à droit de vote subalterne, pour une contrepartie totale de 122,5 millions de dollars, aux termes de l'offre actuelle. En outre, au cours de la même période, la Société a racheté aux fins d'annulation 1 005 300 actions à droit de vote subalterne, pour une contrepartie totale de 55,6 millions de dollars, aux termes d'une ancienne offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Au 31 janvier 2021, un passif financier de 200,0 millions de dollars a été comptabilisé dans les états consolidés de la situation financière relativement à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, et un montant correspondant a été comptabilisé dans les capitaux propre. Ce passif correspond à la valeur des actions à droit de vote subalterne qui devraient être rachetées par un courtier désigné dans le cadre d'un programme de rachat d'actions automatique pour la période du 1^{er} février au 26 mars 2021. Ce programme de rachat d'actions automatique autorise l'achat d'actions à droit de vote subalterne, en vertu de modalités préétablies, à des moments où la Société n'y est normalement pas autorisée en raison de restrictions réglementaires ou de périodes de restriction sur les transactions que la Société s'impose.



Situation financière consolidée

Le tableau ci-dessous présente les principaux écarts observés dans les états consolidés audités de la situation financière de la Société entre le 31 janvier 2021 et le 31 janvier 2020, 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 de dollars canadiens)	31 janvier 2021	31 janvier 2020	Écart	Incidence des taux de change	Écart net	Explications de l'écart net
Créances clients et autres débiteurs	311,5 \$	399,1 \$	(87,6) \$	(2,5) \$	(90,1) \$	S'explique principalement par la vigueur de la vente au détail et par la baisse de la vente en gros de produits.
Stocks	1 087,3	1 166,3	(79,0)	(12,4)	(91,4)	S'explique principalement par la diminution des stocks de produits finis en raison de la vigueur du contexte de vente au détail et par la baisse du niveau de stocks des concessionnaires, facteurs contrebalancés en partie par l'augmentation des stocks de matériaux et des travaux en cours pour la production à venir.
Immobilisations corporelles	1 064,3	1 027,4	36,9	(18,6)	18,3	Aucun écart important.
Fournisseurs et charges à payer	1 296,5	1 085,8	210,7	4,3	215,0	S'explique principalement par l'augmentation des achats relative à la production à venir.
Provisions	428,4	539,5	(111,1)	3,3	(107,8)	S'explique principalement par la diminution de la provision liée aux programmes de vente au détail en raison du contexte de vente au détail solide.
Dette à long terme, y compris la tranche courante	2 409,7	1 645,4	764,3	116,1	880,4	S'explique principalement par la nouvelle tranche de 600,0 millions de dollars américains de la facilité à terme et par l'emprunt de 75,0 millions d'euros en vertu d'un programme du gouvernement autrichien lié à la COVID-19.
Passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel	297,8	301,2	(3,4)	(7,7)	(11,1)	S'explique principalement par l'augmentation de la juste valeur des actifs des régimes au Canada.

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 de dollars canadiens)	31 janvier 2021			31 janvier 2020		
	Canada	À l'étranger	Total	Canada	À l'étranger	Total
Passifs découlant des avantages sociaux futurs du personnel	146,2 \$	151,6 \$	297,8 \$	155,5 \$	145,7 \$	301,2 \$
Taux d'actualisation	2,80 %	0,64 %		2,80 %	0,69 %	
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. 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 2021, 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 %	(40,2) \$
Incidence d'une diminution de 0,5 %	45,3
Taux de croissance prévu de la rémunération	
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	9,0
Incidence d'une diminution de 0,5 %	(7,6)
Longévité des participants	
Incidence d'un prolongement de 1 an	12,4
Incidence d'une diminution de 1 an	(12,6)

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 12,3 millions de dollars pour l'ensemble des régimes de retraite à prestations définies pour l'exercice se terminant le 31 janvier 2022.

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 44,6 millions de dollars et à 46,5 millions de dollars pour les exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020. De ces montants, 14,3 % et 11,2 % se rapportent au coût des services rendus au cours de l'exercice en vertu des régimes à prestations définies.

Arrangements hors bilan

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 TCF Inventory Finance Inc., Financement commercial TCF Canada Inc., TCF Commercial Finance LLC et



TCF Commercial Finance New Zealand Ltd (collectivement « TCF »), qui leur octroient des facilités de financement en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Australie et en Nouvelle-Zélande et avec Wells Fargo Commercial Distribution Finance, Wells Fargo Bank International, Wells Fargo International Finance LLC et Wells Fargo International Finance (New Zealand) Limited (collectivement « Wells Fargo »), qui leur accordent des facilités de financement en Amérique du Nord, en Europe, en Australie et en Nouvelle-Zélande. L'entente conclue entre la Société et TCF expirera le 31 janvier 2023. Dans le cas de la plupart des contrats conclus avec Wells Fargo, la période d'engagement ne peut se poursuivre après le 24 mars 2022.

Le montant du financement accordé aux concessionnaires et aux distributeurs indépendants de la Société a totalisé respectivement 1 342,0 millions de dollars et 4 484,3 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2021, comparativement à 1 210,0 millions de dollars et à 4 670,5 millions de dollars, respectivement, pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2020. Le solde exigible du financement obtenu par les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société auprès des sociétés de financement externes se chiffrait respectivement à 985,0 millions de dollars et à 2 281,7 millions de dollars aux 31 janvier 2021 et 2020.

La répartition du solde exigible 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)	Devise	31 janvier 2021	31 janvier 2020
Solde exigible	CAD	985 \$	2 282 \$
États-Unis	USD	529 \$	1 264 \$
Canada	CAD	193 \$	458 \$
Europe	€	31 €	47 €
Australie et Nouvelle-Zélande	AUD	70 \$	94 \$
Amérique latine	USD	1 \$	1 \$

Les coûts engagés (les crédits gagnés) par la Société dans le cadre des ententes de financement des concessionnaires et des distributeurs ont respectivement totalisé (3,1) millions de dollars et 33,2 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2021, comparativement à 1,1 million de dollars et à 48,1 millions de dollars pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 janvier 2020.

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 neufs inutilisés à un prix équivalant au total du solde exigible du concessionnaire ou du distributeur par les sociétés de financement. En Amérique du Nord, l'obligation est généralement limitée au montant le plus élevé entre 25,0 millions de dollars américains (31,9 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu des ententes de financement, tandis qu'en Europe, l'obligation est généralement limitée au montant le plus élevé entre 10,0 millions de dollars américains (12,8 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu des ententes de financement. En Australie et en Nouvelle-Zélande, l'obligation de reprendre possession de produits neufs inutilisés est limitée au montant le plus élevé entre 5,0 millions de dollars australiens (4,9 millions de dollars) et 10 % du solde exigible moyen du financement pendant les 12 derniers mois en vertu des ententes de financement. En ce qui a trait aux produits pour bateaux, en Amérique du Nord, l'obligation de rachat diminue en fonction de l'âge des stocks, et il n'existe aucune obligation de racheter des produits pour bateaux construits il y a plus de 900 jours, alors qu'en Australie, l'obligation de reprendre possession de produits pour bateaux neufs inutilisés est limitée à un montant de 2,5 millions de dollars australiens (2,4 millions de dollars).

Le solde maximal du financement soumis à l'obligation de rachat par la Société de produits neufs et inutilisés était de 175 millions de dollars au 31 janvier 2021 (156 millions de dollars en Amérique du Nord, 13 millions de dollars en Europe et 7 millions de dollars en Australie et en Nouvelle-Zélande) et de 238 millions de dollars au 31 janvier 2020 (217 millions de dollars en Amérique du Nord, 13 millions de dollars en Europe et 8 millions de dollars en Australie et en Nouvelle-Zélande).



La Société n'a pas subi de pertes importantes à la suite de la reprise de possession de produits neufs inutilisés par les sociétés de financement au cours des trimestres et des exercices terminés les 31 janvier 2021 et 2020.

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. Au Canada, la Société a de telles conventions avec Services de financement TD et la Fédération des caisses Desjardins du Québec. Aux États-Unis, la Société a de telles conventions avec Sheffield Financial, Citi Retail Services et Roadrunner Financial. 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 24 mars 2021 que l'on peut consulter sur SEDAR à www.sedar.com.

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

(en millions de dollars canadiens)	Exercices terminés les	
	31 janvier 2021	31 janvier 2020
Rémunération courante	20,1 \$	17,6 \$
Avantages postérieurs à l'emploi	1,3	1,3
Indemnités de cessation d'emploi	0,5	—
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	8,4	7,3
Total	30,3 \$	26,2 \$

Transactions avec un actionnaire principal

Le 21 octobre 2020, Bain Capital a réalisé un reclassement de 2 000 000 d'actions à droit de vote subalterne de la Société par l'entremise d'un preneur ferme. Avant cette transaction, Bain Capital avait converti 2 000 000 d'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 ces reclassements. 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 d'environ 0,6 million de dollars dans le cadre de ce reclassement.

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 22,2 millions de dollars au 31 janvier 2021 et 22,3 millions de dollars au 31 janvier 2020. 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 se terminant le 31 janvier 2022.



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 devises, 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 ses facilités de crédit renouvelables, 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 des devises que la Société ne parvient pas à compenser au moyen de ses opérations commerciales récurrentes, essentiellement pour le dollar américain, le dollar australien, la couronne suédoise, la couronne norvégienne et la livre sterling, 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 passifs libellés 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 dans cette devise. 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 ses facilités 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 TCF et Wells Fargo.

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 TCF et Wells Fargo 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 LIBOR, en fonction duquel 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.

Estimations comptables critiques

Estimations et jugements importants

La préparation des états financiers consolidés audités 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 états financiers consolidés audités. 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 travaux 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 et accessoires 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 durée d'utilité de l'outillage

La durée d'utilité de l'outillage est estimée par gamme de produits d'après leur durée de vie prévue et la durée de vie prévue du produit auquel ils se rapportent.

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

La direction évalue la valeur d'utilité des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation principalement au niveau des groupes d'UGT, à l'aide d'une méthode d'actualisation des flux de trésorerie; l'évaluation est effectuée par gamme de produits, en fonction de l'établissement du budget et du plan stratégique annuels. Des marques de commerce et un goodwill ont été comptabilisés relativement à l'acquisition du secteur des produits récréatifs de Bombardier Inc. par la Société en 2003. Au 31 janvier 2021, des marques de commerce totalisant 122,6 millions de dollars et un goodwill de 114,7 millions de dollars étaient liés à cette transaction. De plus, des marques de commerce totalisant 76,7 millions de dollars et un goodwill de 1,3 million de dollars ont été comptabilisés par suite de divers regroupements d'entreprises qui ont eu lieu après 2003.

i) Tests de dépréciation des marques de commerce et du goodwill

Aux fins des tests de dépréciation, les marques de commerce sont affectées à leur UGT respective. Au 31 janvier 2021, compte tenu de la charge de perte de valeur, la valeur comptable de 199,3 millions de dollars des marques de commerce se composait de montants de 63,5 millions de dollars, de 59,1 millions de dollars, de 19,2 millions de dollars, de 37,2 millions de dollars, de 15,4 millions de dollars et de 4,9 millions de dollars, respectivement, au titre des marques *Ski-Doo*, *Sea-Doo*, *Alumacraft*, *Manitou*, *Quintrex* et *Stacer*.

Après la création des secteurs Groupe sports motorisés et Groupe marin au cours de l'exercice 2019, la Société a entièrement affecté le goodwill de 114,7 millions de dollars inscrit en 2003 au secteur Groupe sports motorisés.

Valeur recouvrable

La valeur recouvrable du groupe des UGT repose sur un calcul fondé sur la valeur d'utilité, qui s'appuie sur les flux de trésorerie projetés de la Société tirés du budget pour un exercice et du 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, les coûts de production, les coûts de distribution et les charges d'exploitation ainsi que les taux d'actualisation. Ces données constituent les meilleures informations disponibles à la date des tests de dépréciation. Les flux de trésorerie futurs estimatifs sont ensuite actualisés. En outre, une approche par le marché a été employée pour évaluer le caractère raisonnable des conclusions tirées.

ii) Analyse de sensibilité

La Société procède à une analyse de sensibilité des flux de trésorerie et des taux d'actualisation afin de confirmer que les marques de commerce et le goodwill n'ont pas subi de dépréciation. Les analyses sont présentées de façon distincte et toutes les autres estimations demeurent inchangées. Selon les résultats obtenus, une diminution de 5 % des flux de trésorerie futurs estimatifs ou une augmentation de 100 points de base des taux d'actualisation utilisés n'auraient pas entraîné de dépréciation au 31 janvier 2021.



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, des programmes de vente et de la restructuration

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 régulières.

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.

La provision au titre de la restructuration est initialement estimée en fonction des coûts estimés du plan de restructuration, selon les éléments du plan approuvé par la direction. La provision au titre de la restructuration fait l'objet d'un examen à la fin de chaque période, de manière à tenir compte de toutes nouvelles informations concernant la réalisation du plan. Au besoin, la provision est ajustée.

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 du taux d'emprunt marginal utilisé pour évaluer l'obligation locative

La direction formule des estimations pour déterminer le taux d'emprunt marginal utilisé pour évaluer l'obligation locative pour chaque contrat de location lorsque le taux d'intérêt implicite du contrat de location ne peut être déterminé facilement. Le taux d'emprunt marginal doit correspondre au taux d'intérêt que la Société aurait à payer pour emprunter le même actif pour une durée et une garantie similaires.

Estimation de la durée du contrat de location

À la date de début du contrat, lorsqu'elle détermine la durée du contrat de location, la direction tient compte de tous les faits et circonstances faisant que la Société a un avantage économique à exercer une option de prolongation ou à ne pas exercer une option de résiliation. Des options de prolongation ou des périodes assujetties aux options de résiliation sont incluses dans la durée du contrat de location uniquement s'il existe une certitude raisonnable que ce dernier sera prolongé ou qu'il ne sera pas résilié. Cette évaluation est révisée s'il se produit un changement de circonstances important qui dépend de la volonté de la Société.



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 :

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*. 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, en fonction des transactions avec des tiers uniquement.

Modifications comptables futures

Réforme des taux d'intérêt de référence, phase 2

En août 2020, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié des modifications d'IFRS 9, *Instruments financiers*, IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir*, IFRS 4, *Contrats d'assurance*, et IFRS 16, *Contrats de location*, afin de répondre aux questions qui découlent de la mise en œuvre de la réforme des taux d'intérêt de référence, y compris en ce qui a trait au remplacement d'un indice de référence par un autre. Les modifications offrent une mesure d'allègement pour la comptabilisation des modifications requises par la réforme des taux d'intérêt de référence et la comptabilisation de couverture. De plus, les modifications d'IFRS 7 exigent la présentation d'informations supplémentaires relativement à la réforme. Les modifications entreront en vigueur pour l'exercice de la Société ouvert à compter du 1^{er} février 2021. La Société a déterminé que l'adoption des modifications ne devrait pas avoir d'incidence importante 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 inefficaces au 31 janvier 2021 en raison d'une faiblesse significative relevée dans le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société, comme il est expliqué plus en détail ci-dessous. 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.

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.

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 inefficace au 31 janvier 2021 en raison d'une faiblesse significative relevée.

Tel qu'il a été mentionné précédemment tout au long de l'exercice 2021, la direction a déterminé qu'elle n'avait pas conçu et maintenu des contrôles généraux efficaces en matière de technologie de l'information dans les domaines de la sécurité des droits d'accès des utilisateurs, de la gestion des changements de système et du traitement des tâches pour certains systèmes de technologie de l'information qui soutiennent les processus d'information financière de la Société. La direction a conclu que ces lacunes, prises dans leur ensemble, se traduisaient par une faiblesse significative. En conséquence, les contrôles automatisés et les contrôles manuels qui dépendent de l'exhaustivité et de l'exactitude des informations provenant des systèmes informatiques touchés étaient inefficaces car ils auraient pu être affectés négativement. Aucun ajustement significatif n'a été apporté aux états financiers consolidés audités de la Société pour la période terminée le 31 janvier 2021 et les périodes précédentes. Toutefois, en raison de la faiblesse significative relevée, il est possible que certaines anomalies significatives dans les états financiers de la Société ne puissent être évitées ou décelées en temps opportun dans l'avenir.

La direction continuera à concevoir et à mettre en œuvre certaines mesures correctives tout au long de l'exercice 2022, notamment la conception, l'examen et la modification appropriée des droits d'accès aux systèmes touchés, en plus des contrôles de surveillance visant à prévenir et à détecter les accès ou les activités inappropriés ou non autorisés. En outre, divers aspects du processus d'accès logique seront automatisés afin de réduire la possibilité d'erreur manuelle. La direction travaillera également avec les responsables des contrôles pour améliorer la qualité des éléments probants conservés pour soutenir le fonctionnement des contrôles de gestion des changements.



La Société prend des mesures pour corriger la faiblesse significative relevée et continuera de le faire, mais cette faiblesse ne peut être considérée comme entièrement corrigée avant que les contrôles pertinents ne soient utilisés pour une période de temps suffisante et que la direction ait conclu, au moyen de tests, que ces contrôles fonctionnent efficacement. À l'heure actuelle, aucune assurance ne peut être donnée que les mesures et les efforts de correction permettront dans les faits de corriger la faiblesse significative décrite ci-dessus.

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ne s'attendent pas à ce que les contrôles et procédures de communication de l'information ou le contrôle interne à l'égard de l'information financière suffisent à prévenir toutes les anomalies. La conception d'un système de contrôle interne repose en partie sur certaines hypothèses concernant la probabilité d'événements futurs, et rien ne garantit que la conception réussira à atteindre les objectifs fixés dans toutes les conditions futures possibles. Néanmoins, la direction a conçu et mis en œuvre des contrôles pour atténuer ce risque dans la mesure du possible.

Malgré cette faiblesse significative, la direction a conclu que les états financiers consolidés audités de la Société au 31 janvier 2021 et pour le trimestre et l'exercice terminés à cette date donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation, des variations des capitaux propres et des flux de trésorerie conformément aux normes IFRS. Aucun ajustement significatif n'a été apporté aux états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2021, et aucune modification n'a été apportée aux résultats financiers publiés antérieurement.

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

Au cours du trimestre et de l'exercice terminés le 31 janvier 2021, 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.

Dividende

Le 24 mars 2021, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende trimestriel de 0,13 \$ 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 19 avril 2021 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 5 avril 2021.

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 les facilités de crédit renouvelables 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.



Facteurs de risque

Les risques et incertitudes décrits dans la présente notice annuelle sont ceux qui paraissent importants à la Société à l'heure actuelle, mais ce ne sont pas les seuls auxquels elle fait face. Si les risques suivants, ou d'autres risques et incertitudes que la Société ignore ou juge sans importance pour le moment, se matérialisent ou gagnent en importance, les activités, l'orientation, les perspectives, la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société pourraient être gravement affectés, ce qui pourrait avoir un effet très préjudiciable sur le cours des actions à droit de vote subalterne. En outre, tous les facteurs de risque présentés ci-après ont été ou pourraient être exacerbés par la pandémie de COVID-19 et par son impact sur l'économie mondiale et sur les activités de la Société.

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. Des changements dans les facteurs économiques entraînant un taux de chômage élevé dans les marchés clés de la Société ou encore la volatilité des marchés, comme ceux causés par la crise sanitaire actuelle provoquée par la COVID-19, peuvent avoir une incidence négative sur le revenu disponible des consommateurs, comme les niveaux de revenu personnel, la disponibilité du crédit à la consommation, le taux de chômage, la confiance des consommateurs, la conjoncture économique, des changements dans le marché immobilier, les marchés financiers, les taux d'imposition, les taux d'épargne, les taux d'intérêt, les taux de change, le coût du carburant et de l'énergie ou les tarifs. 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.

La propagation continue de la COVID-19 à travers le globe et les réactions des autorités gouvernementales et des entreprises, comme les fermetures obligatoires ou volontaires, ont causé et pourraient continuer de causer un ralentissement généralisé de l'économie mondiale et des activités de la Société, qui doit composer avec des perturbations et des ralentissements temporaires qui affectent notre main-d'œuvre, nos installations, nos consommateurs, nos ventes, notre exploitation et notre chaîne d'approvisionnement. La situation est dynamique et évolue quotidiennement, si bien que la Société continuera de la surveiller attentivement et prendra les mesures nécessaires pour atténuer son incidence sur ses activités.

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

La demande pour les produits de la Société dépend en partie de leur degré d'acceptation sociale. Si le public s'inquiétait de l'incidence environnementale ou de la sécurité des produits de la Société, leur acceptation sociale pourrait diminuer. Certaines circonstances indépendantes de la volonté de la Société, comme une action sociale visant à réduire l'utilisation de combustibles fossiles, pourraient également nuire



à la perception qu'ont les consommateurs 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, rien ne garantit que la perception des clients de la Société ne changera pas. L'attitude des consommateurs envers les produits de la Société et les activités dans le cadre desquelles ils sont utilisés touchent également la demande. L'incapacité de la Société à maintenir l'acceptation sociale de ses produits pourrait réduire sa capacité à conserver ses clients existants 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.

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 2021, 55,5 % des revenus de la Société ont été réalisés aux États-Unis. La Société est également exposée à d'autres monnaies, comme le dollar australien, le réal brésilien, l'euro, le peso mexicain, la couronne norvégienne, la couronne suédoise et le rouble russe. 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 (au sens des présentes) et une tranche de ses facilités de crédit renouvelables (au sens des présentes) 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.



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

La Société est significativement endettée et s'attend à le demeurer, notamment en raison des obligations aux termes des facilités de crédit renouvelables (au sens des présentes) et des frais substantiels que lui impose la facilité à terme (au sens des présentes). De plus, des difficultés économiques ou d'autres facteurs touchant la Société pourraient l'amener à s'endetter encore davantage. Par exemple, au cours du premier semestre de l'exercice 2021, la Société a modifié sa facilité à terme afin d'y ajouter une nouvelle tranche de 600 millions de dollars américains (le « prêt à terme B-2 ») afin de renforcer sa position de liquidité à un moment où la conjoncture économique devenait plus incertaine, prêt à terme B-2 qui a maintenant été remboursé en utilisant des fonds à son bilan ainsi que le produit d'une augmentation de l'encours du prêt à terme B-1 d'un montant de 300 millions de dollars américains. 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 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. 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 d'inventaires 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 et la détérioration de la conjoncture économique mondiale, notamment celle occasionnée par la crise sanitaire actuelle de la COVID-19) 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 une vente 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.

Des conditions météorologiques défavorables pourraient réduire la demande et avoir un effet défavorable sur la vente et la production de certains des produits de la Société.

Les conditions météorologiques défavorables ont une incidence négative sur les ventes des produits de la Société. Des conditions météorologiques défavorables dans une région donnée pourraient gravement peser sur les ventes des produits de la Société dans cette région. Plus particulièrement, le manque de neige au cours de l'hiver pourrait grandement nuire aux ventes de motoneiges, alors qu'une forte quantité de pluie avant et pendant le printemps et l'été pourrait grandement faire du tort aux ventes de véhicules tout-terrain, de véhicules à trois roues, de motomarines, de bateaux et de systèmes de propulsion marins. Si les conditions météorologiques défavorables étaient amplifiées, notamment par le changement du climat mondial, les ventes de la Société pourraient en souffrir davantage qu'auparavant. Rien ne garantit que des conditions météorologiques défavorables n'auront pas d'incidence sur les ventes des produits de la Société, incidence qui risquerait d'avoir un effet préjudiciable sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La défaillance des systèmes de technologie de l'information de la Société ou une atteinte à la sécurité pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société gère ses activités commerciales mondiales par l'intermédiaire de divers systèmes de technologie de l'information. Ces systèmes régissent tous les aspects de ses activités à l'échelle mondiale. La Société dépend de ces systèmes pour toutes les opérations commerciales, 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. 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 modifie et améliore constamment ses systèmes de technologie de l'information et ses technologies en vue d'augmenter la productivité et l'efficacité. À mesure que de nouveaux systèmes et de nouvelles technologies sont mis en place, la Société pourrait connaître des difficultés imprévues en raison de coûts non escomptés et de conséquences défavorables sur la communication de l'information financière, ses mécanismes de fabrication et ses autres procédés commerciaux. Les systèmes et technologies éventuellement mis en place pourraient ne pas procurer les avantages prévus et pourraient engendrer des frais et des complications pour les activités courantes, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société, ses concessionnaires et ses distributeurs reçoivent et stockent des renseignements personnels dans le cadre de 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. Chaque année, la Société fait d'importants investissements en recherche et développement. Les données recueillies dans le cadre de ces activités sont conservées dans les systèmes informatiques de la Société. Toute atteinte à la sécurité des systèmes informatiques de la Société 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. La Société a mis en place des mesures de sécurité et des contrôles pour protéger les renseignements personnels et commerciaux. Elle investit constamment dans le renforcement des mesures de sécurité régissant l'accès à notre réseau informatique. De plus, malgré les mesures que prend la Société 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. En outre, les mesures de travail à domicile mises en œuvre en raison de la crise de COVID-19 présentent des défis en matière de cybersécurité, puisque la Société pourrait ne pas être en mesure d'adapter ses mesures de sécurité et de contrôle à un environnement à distance. 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, donner lieu à des réclamations contre la Société et, finalement, nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

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, au Mexique et aux États-Unis. Elle a des bureaux de vente et des bureaux administratifs dans environ 20 pays. Les principales installations 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, en Finlande et en Russie, qui distribuent ses produits à ses concessionnaires et distributeurs internationaux. Les ventes totales de la Société à l'extérieur du Canada et des États-Unis représentaient 28,9 % de ses ventes totales pour l'exercice 2021, 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. La croissance du chiffre d'affaires est attribuable aux marchés internationaux et devrait le demeurer. Plusieurs facteurs, notamment un affaiblissement des conditions économiques internationales, de nouvelles restrictions au commerce, un protectionnisme accru ou des modifications dans les accords de libre-échange, de nouveaux tarifs, des événements géopolitiques néfastes ou l'éclosion d'une maladie infectieuse, d'une pandémie ou d'une menace similaire pour la santé publique, comme la crise sanitaire actuelle occasionnée par la COVID-19, pourraient entraver cette croissance. En raison de la propagation mondiale de la COVID-19, l'Organisation mondiale de la santé a déclaré qu'il s'agissait d'une pandémie, ce qui a amené les pouvoirs publics partout dans le monde à imposer des restrictions comme des quarantaines, des fermetures d'entreprises et des restrictions aux voyages ou déplacements. Par conséquent, la Société a pris des mesures temporaires pour suspendre ou réduire ses activités dans ses usines de fabrication et ses installations de distribution. Malgré la levée de la plupart de ces mesures, la résurgence récente et la propagation continue du virus dans les pays où la Société exerce ses activités, ou toute nouvelle résurgence de la pandémie, peuvent entraîner le rétablissement de restrictions qui avaient été assouplies ou éliminées ou l'imposition de nouvelles restrictions qui pourraient être plus lourdes. Ainsi la durée de la perturbation des activités de la Société à l'échelle internationale et ses répercussions financières ou opérationnelles sur la Société dépendront de l'évolution de la situation, qui est très incertaine et ne peut pas être prévue pour le moment. Il est notamment impossible de prédire la durée, la gravité et l'ampleur de la pandémie de COVID-19 et des vagues futures, pas plus qu'on ne connaît la nature ou l'efficacité des mesures que prendra chaque pays pour contenir l'éclosion de la COVID-19 ou y faire face.



En outre, la croissance des activités internationales existantes de la Société et son entrée sur d'autres marchés internationaux requièrent une attention importante de la direction et des ressources financières considérables. 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;
- 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;
- le risque d'émission d'un avertissement aux voyageurs ou d'imposition de restrictions de voyage en réponse à l'écllosion de maladies contagieuses comme la crise sanitaire occasionnée par la COVID-19, qui continue d'avoir des répercussions sur plusieurs régions, 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;
- l'imposition de contrôles ou de règlements supplémentaires par les gouvernements canadiens et étrangers; de nouvelles restrictions commerciales ou des restrictions commerciales plus importantes et des restrictions aux activités des mandataires, des représentants et des distributeurs étrangers; l'imposition de frais accrus ou des retards; l'imposition de nouvelles obligations concernant les permis d'import-export et d'autres obligations de conformité, de droits de douane et tarifs, ainsi que d'autres barrières commerciales non tarifaires;
- 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;
- l'imposition de sanctions canadiennes ou internationales à un pays, une société, une personne ou une entité avec laquelle la Société fait affaire dont l'effet est de limiter ou d'interdire les activités de la Société avec le pays, la société, la personne ou l'entité sanctionnée;
- la pression internationale sur les prix;
- les lois et les pratiques commerciales favorisant les sociétés locales;
- l'expropriation par un gouvernement;
- l'imposition de restrictions aux déplacements ou au commerce ou encore d'autres restrictions touchant les activités commerciales entre les pays;
- 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 trois installations de fabrication en exploitation au Mexique, dont une est en expansion et une quatrième présentement en construction, qui pourraient être touchées par l'évolution des conditions économiques, réglementaires, sociales ou politiques touchant ce pays. Dans le passé, le Mexique a connu de l'instabilité, des changements et une incertitude politiques, et rien ne garantit que des événements semblables ne se reproduiront pas. 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 aux conditions économiques, réglementaires, sociales et politiques touchant le Mexique pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De plus, les marchandises produites au Mexique et au Canada et vendues aux États-Unis bénéficient de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (« ACEUM »), qui a été signé et ratifié par les trois pays et est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2020. À l'heure actuelle, la Société ne s'attend à subir aucune autre incidence défavorable importante en raison de l'entrée en vigueur de l'ACEUM.

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. Certains fournisseurs fournissent à la Société certaines pièces et composantes de 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, une défectuosité ou une variation des matières premières, des pièces ou des composantes. À l'heure actuelle, il existe un risque que des arrêts de production et des ralentissements soient provoqués par la réglementation gouvernementale et les mesures de prévention prises en réponse à la résurgence et à la poursuite de la propagation du virus causant la COVID-19 dans les pays où la Société exerce ses activités, ce qui risque d'entraîner des perturbations dans l'approvisionnement de la Société et des retards de livraison. Dans ce contexte, la Société a été contrainte de prendre, et prévoit de continuer à prendre, des mesures supplémentaires pour protéger sa chaîne d'approvisionnement et maintenir sa production, comme utiliser le transport accéléré ou aérien, ce qui lui occasionne des coûts supplémentaires. Toute interruption prolongée de l'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.

En outre, la Société obtient certaines des matières premières, pièces et composantes qu'elle utilise de fournisseurs uniques ou d'un nombre restreint de fournisseurs. Si les ententes d'approvisionnement qu'elle a conclues avec ceux-ci étaient résiliées ou interrompues, notamment en raison du fait que les marchandises fournies ne respectent pas les normes de qualité ou de sécurité de la Société ou encore en raison de la perturbation des activités des fournisseurs due à divers risques internes ou externes, y compris une détérioration de la conjoncture économique générale, laquelle risque de se produire en raison de la crise sanitaire actuelle occasionnée par la COVID-19, 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, de fortes fluctuations du prix des matières premières, des pièces et des composantes que la Société utilise nuisent à sa rentabilité. La Société pourrait être incapable de transférer à ses clients l'augmentation du coût des matières premières, des pièces et des 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.

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, les ventes au détail de motomarines seront plus élevées au printemps et en été et les ventes au détail de bateaux seront plus élevées en hiver et au printemps. En règle générale, les revenus du premier semestre ont été inférieurs à ceux du second. Toutefois, la composition des produits vendus peut parfois varier grandement lorsque la demande, le lancement de nouveaux produits et modèles et le calendrier de production pour certains types de produits évoluent au cours d'une saison donnée ou dans une région donnée. En outre, les concessionnaires et les distributeurs de la Société peuvent modifier les commandes, le calendrier de livraison ou les produits commandés. La Société peut également prendre la décision stratégique de livrer et de facturer des produits à certaines dates afin de réduire les coûts ou d'améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. Par conséquent, 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 faire fluctuer de façon importante ses résultats d'exploitation d'une période à l'autre. 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, 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 est assujettie à des lois, règles et règlements qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit; 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 et dans d'autres pays, à des lois, règles et règlements fédéraux, provinciaux, étatiques, locaux et municipaux qui portent notamment sur la sécurité des produits, la santé, l'environnement et la pollution par le bruit. 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. On exige ou on envisage d'exiger dans certains territoires l'obtention d'un permis pour pouvoir utiliser les produits de la Société. Même si cette obligation d'obtenir un permis ne devrait pas être indûment restrictive, elle pourrait dissuader des acheteurs éventuels et réduire ainsi les ventes de la Société. Les produits de la Société sont également assujettis à des lois, règles et règlements qui imposent des restrictions en matière



d'environnement, d'émission de bruit, de zonage et de permis, qui sont susceptibles d'être modifiés et qui limitent les endroits où les produits de la Société peuvent être vendus ou utilisés ou qui restreignent leur utilisation à certains moments ou dans certaines conditions. Au cours de la dernière année, la Société a également dû adapter ses mesures de santé et de sécurité dans l'ensemble de ses installations afin de se conformer aux nouvelles réglementations locales liées à la crise sanitaire occasionnée par la COVID-19, ce qui a entraîné pour elle des coûts supplémentaires. Des coûts et des investissements supplémentaires pourraient être nécessaires dans l'avenir si de nouvelles réglementations ou restrictions sont mises en place.

Les changements climatiques retiennent de plus en plus 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. La réglementation des gaz à effet de serre pourrait obliger la Société à acheter des quotas d'émission de gaz à effet de serre pour compenser ses propres émissions ou entraîner une augmentation générale du coût des matières premières ou des charges d'exploitation, ce qui, dans chacun de ces cas, pourrait réduire la concurrence à l'échelle mondiale ou par ailleurs avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De nombreux fournisseurs de la Société se trouvent dans une situation semblable. En outre, la Société pourrait faire l'objet d'une réglementation resserrée ou subir davantage de pression de la part des consommateurs pour concevoir des produits qui génèrent moins d'émissions. Cela pourrait obliger la Société à faire plus de dépenses en recherche, en développement et en mise en œuvre et lui faire courir le risque que ses concurrents réagissent à cette pression d'une façon qui leur confère un avantage concurrentiel. 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. Bien qu'il semble probable que les émissions soient davantage réglementées à l'avenir, il est trop tôt pour prédire si ces réglementations accrues auraient en fin de compte une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

La Société est également assujettie à des lois, règles et règlements sur l'environnement aux termes desquels, entre autres choses, les propriétaires ou les occupants actuels ou anciens de terrains peuvent être tenus responsables de la contamination de ces terrains et, par conséquent, être tenus de payer les frais d'enquête à ce sujet ainsi que les frais engagés pour retirer et surveiller les substances dangereuses découvertes sur les terrains. Étant donné la nature des activités de fabrication de la Société et le fait que certaines de ses installations sont en exploitation depuis de nombreuses années, la Société et les anciens propriétaires ou occupants de ses terrains ont pu produire et 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.



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 la crise sanitaire de la COVID-19 si les restrictions précédemment assouplies ou éliminées sont réintroduites ou si de nouvelles restrictions lourdes sont imposées, peut entraîner une réduction des marges bénéficiaires brutes de la Société en raison des frais fixes afférents à la propriété et à l'exploitation de ses installations. La rentabilité de la Société dépend en partie de sa capacité à répartir les frais fixes sur un nombre croissant de produits vendus et livrés. Si la Société devait réduire sa cadence de production, ses marges bénéficiaires brutes pourraient en souffrir. Par conséquent, un repli éventuel de la demande 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.

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. 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, susceptible de se produire par suite de la crise sanitaire actuelle provoquée par la COVID-19, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Par conséquent, cette dernière pourrait devoir trouver d'autres sources de financement, ce qui pourrait notamment l'obliger à financer directement les concessionnaires et les distributeurs et, par conséquent, à réunir des capitaux supplémentaires pour financer les comptes débiteurs connexes. En cas de défaut de paiement d'un concessionnaire ou d'un distributeur, la Société pourrait être forcée d'acheter, auprès des sociétés de financement offrant des accords de financement des stocks à ses concessionnaires et à ses distributeurs, les produits neufs et inutilisés du concessionnaire contre le solde du capital dû à la société de financement, sous réserve de certains plafonds, comme il est décrit à la rubrique « Activités de la Société 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.

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.

L'industrie des sports motorisés est extrêmement concurrentielle. La concurrence dans cette industrie dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris le prix, la qualité, la fiabilité, le style, les caractéristiques, la garantie des produits et l'expérience générale des consommateurs. 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 nettement 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. Cette pression sur les prix pourrait limiter la capacité de la Société de maintenir ou d'augmenter les prix de ses produits par suite de l'augmentation du prix des matières premières ou des composants 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 ou de nouveaux produits ou services 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 véhicules électriques et des services numériques. Puisque la crise occasionnée par la COVID-19 pousse la demande pour les capacités numériques, 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 par suite de la crise de la COVID-19 et de l'augmentation de la demande des clients, 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 est un processus complexe, coûteux et incertain, qui nécessite d'importantes dépenses en immobilisations et dépend 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. 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 ou encore de s'adapter à l'évolution des habitudes de consommation ou à des perturbations dans les modèles d'affaires en place, cela pourrait grandement nuire à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La Société pourrait être incapable de mettre fructueusement en œuvre sa stratégie de croissance.

Le plan stratégique de la Société établi par la direction comprend une croissance interne, qui est principalement axée sur la mise au point de nouveaux produits et de nouvelles caractéristiques des produits, et qui pourrait aussi comprendre à l'occasion une croissance par des acquisitions stratégiques, des investissements, des alliances, des coentreprises et des opérations analogues.

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. La Société pourrait ne pas être en mesure d'améliorer ses produits ou d'en créer de nouveaux en temps opportun, particulièrement en raison du ralentissement ou de la suspension temporaire des lignes de production qui se sont produits et pourraient continuer de se produire en raison de la crise sanitaire actuelle occasionnée par la COVID-19. Les nouveaux produits de ses concurrents pourraient être mis en marché plus rapidement, être plus efficaces, compter un plus grand nombre de caractéristiques, être moins dispendieux, faire l'objet d'une plus grande acceptation sur le marché ou déclasser les produits de la Société. 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. Le développement de produits nécessite des ressources, notamment financières et technologiques. La Société a affecté environ 242,3 millions de dollars à la recherche et au développement au cours de l'exercice 2021. Rien ne garantit qu'elle sera en mesure de maintenir ce niveau d'investissement en



recherche et développement ou que celui-ci suffira à lui permettre 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 nuire considérablement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière. Par ailleurs, même si la Société réussit à améliorer ses produits existants et à développer de nouveaux produits, rien ne garantit que les marchés pour ses produits existants et nouveaux évolueront comme prévu. Si l'un d'eux ne réagissait pas comme prévu, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir un grave contrecoup.

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

- les difficultés à intégrer les activités des entreprises acquises ou de nouvelles entreprises aux activités actuelles de la Société et l'impossibilité pour la direction de réaliser avec succès une telle intégration;
- la nécessité de réunir des capitaux supplémentaires, au moyen de titres de capitaux propres ou de titres d'emprunt, 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, pour financer l'opération (voir « Facteurs de risque – 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. »);
- le détournement de l'attention de la direction;
- les difficultés de concrétisation des gains d'efficacité, des économies de coûts et des synergies projetés;
- 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;
- 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 croissance de la Société au moyen d'acquisitions stratégiques, d'investissements, d'alliances, de coentreprises ou d'autres opérations 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 pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

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. Dans le cadre de l'audit des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice clos le 31 janvier 2021, la direction a découvert une faiblesse significative des contrôles internes à l'égard de l'information financière. Si la Société ne corrige pas toute faiblesse significative 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. Les mesures que la Société a prises par le passé et qu'elle entend prendre pour corriger une faiblesse significative sont constamment revues par la direction, confirmées et validées, en plus d'être supervisées par le comité d'audit. Bien que la direction s'attende à ce que des changements soient apportés, notamment aux systèmes et aux infrastructures informatiques de la Société, ce qui permettra à cette dernière de corriger la faiblesse significative, elle ne peut pas garantir qu'elle sera en mesure de le faire en temps opportun. 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.

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

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, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

En outre, le succès de la Société dépend en grande partie de sa capacité à fidéliser des employés qualifiés. La concurrence pour les employés qualifiés est intense, et l'incapacité de la Société à recruter, à former et à fidéliser de tels employés risque de nuire grandement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière. Afin de pouvoir exercer et gérer ses activités et mettre en œuvre ses stratégies d'exploitation de manière efficace, la Société doit maintenir un haut niveau d'efficacité, de rendement et de qualité et continuer d'améliorer ses systèmes d'exploitation et de gestion ainsi que



d'attirer, de former, de motiver et de gérer de manière efficace ses employés. L'incapacité de la Société à faire ce qui précède risque d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les risques auxquels une pandémie, une épidémie ou une autre crise de santé publique, comme la pandémie actuelle occasionnée par la COVID-19, expose la Société comprennent les risques pour la santé et la sécurité des employés, l'imposition de mesures restrictives prolongées pour lutter contre l'épidémie et des restrictions de voyage ou de déplacement, qui peuvent entraîner des pénuries temporaires de main-d'œuvre ou l'indisponibilité de certains employés ou consultants ayant une expertise ou une connaissance clés de la Société, l'impact sur la productivité de la main-d'œuvre et l'augmentation des frais médicaux et primes d'assurance.

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 véhicules hors route *Can-Am* (les VTT et les VCC) et les véhicules sur route *Can-Am* (les véhicules *Spyder* et *Ryker*), les motoneiges *Ski-Doo* et *Lynx*, les motomarines *Sea-Doo*, les bateaux *Alumacraft*, *Manitou*, *Quintrex*, *Stacer* et *Savage*, les moteurs *Rotax* et les moteurs hors-bord *Evinrude*. La Société estime que sa réputation et ses marques de commerce contribuent largement au succès de son entreprise. Toute mauvaise publicité concernant ses produits pourrait diminuer la confiance de sa clientèle, causer un grand préjudice à sa réputation et à ses marques, et nuire à son chiffre d'affaires. À mesure que la Société prend de l'expansion dans de nouveaux marchés géographiques, le maintien et la stimulation de ses marques pourraient devenir de plus en plus difficiles et onéreux, étant donné que les consommateurs dans ces nouveaux marchés pourraient rejeter son image de marque. Si la Société ne parvient pas à maintenir ou à stimuler ses marques dans l'un ou l'autre de ses marchés, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en souffrir considérablement.

Les marques et les produits de marque de la Société pourraient également subir les contrecoups d'événements qui nuisent à son image. En outre, les effets défavorables de ces événements pourraient s'aggraver, puisque les consommateurs, entre autres, perçoivent les événements en fonction des moyens de communication modernes et des médias sociaux sur lesquels la Société n'exerce aucun contrôle. L'utilisation accrue des médias sociaux a intensifié la nécessité de gérer les risques liés à la réputation. Si le public a une opinion négative d'une mesure prise par la Société, cela pourrait nuire à la réputation de cette dernière et, donc, avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

Le développement, la fabrication, la vente et l'utilisation des produits de la Société exposent cette dernière à des risques importants de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits. Si les produits de la Société sont défectueux, 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.



La Société ne croit pas que l'issue des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière et pense être suffisamment assurée contre les réclamations futures. Cependant, rien ne garantit que la Société conservera les mêmes antécédents de réclamations, 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. Il est également possible que la Société ne puisse souscrire une assurance convenable contre la responsabilité du fait des produits à l'avenir ou, si elle le peut, que le coût de l'assurance soit prohibitif. L'issue défavorable à la Société de réclamations liées à la responsabilité du fait des produits pourrait également nuire à la réputation de la Société, lui faire perdre des clients et avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

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

La Société offre une garantie limitée allant généralement de six mois à cinq ans contre les défauts pour tous ses produits. Elle peut accorder des garanties prolongées dans le cadre de certains programmes promotionnels ainsi que sur certains marchés géographiques comme le prescrivent les lois, règles, règlements et conditions du marché local. La Société accorde également une garantie limitée contre les émissions liées à certaines pièces de ses produits comme l'exigent l'*Environmental Protection Agency* des États-Unis et l'*Air Resources Board* de la Californie. Même si la Société s'est dotée de procédures de contrôle de la qualité, 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 et, par conséquent, qu'elles diminuent 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, si les marchandises fournies ne sont pas conformes aux normes de la Société, si cette dernière n'effectue pas systématiquement des analyses de risque ou si elle ne documente pas convenablement les décisions qu'elle prend concernant ses produits. Dans le passé, les rappels de produits ont été gérés par l'intermédiaire des concessionnaires et des distributeurs de la Société. Les coûts de réparation et de remplacement que la Société doit engager dans le cadre d'un rappel pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Les rappels de produits pourraient également nuire à la réputation de la Société et lui faire perdre des clients, notamment si les rappels incitent les clients à remettre en cause la sécurité ou la fiabilité des produits de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La Société se fie à un réseau de concessionnaires et de distributeurs indépendants pour s'occuper de la distribution au détail de ses produits.

La Société dépend de l'aptitude de ses concessionnaires et de ses distributeurs indépendants à élaborer et mettre en œuvre des plans de ventes au détail efficaces afin de créer une demande pour ses produits parmi les détaillants. Si les concessionnaires et les distributeurs indépendants de la Société n'atteignent pas cet objectif, la Société ne pourra maintenir ou augmenter son chiffre d'affaires. Les mesures prises de temps à autre par les autorités gouvernementales en raison de la crise sanitaire que continue à provoquer la COVID-19, comme les arrêts de travail, les interruptions des activités ou les fermetures temporaires, peuvent avoir une incidence sur la capacité de nos concessionnaires et distributeurs indépendants d'exécuter leurs plans de vente au détail pendant un certain temps.



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. Voir « Facteurs de risque – L'incapacité des concessionnaires et des distributeurs de la Société d'obtenir un accès convenable à du capital pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. ». Par ailleurs, dans certains cas, la Société pourrait chercher à mettre fin à ses relations avec certains de ses concessionnaires ou distributeurs qui n'ont pas cessé leurs activités, entraînant ainsi la réduction du nombre de ses concessionnaires ou distributeurs. Si la Société est obligée de liquider les stocks de ses produits provenant d'un ancien concessionnaire ou distributeur, cela pourrait ajouter une pression à la baisse sur le prix de ces produits. En outre, la perte non planifiée par la Société de l'un de ses concessionnaires ou distributeurs indépendants pourrait donner une impression négative à ses clients et avoir une incidence défavorable importante sur son aptitude à recouvrer les créances de gros du concessionnaire ou distributeur concerné. Également, si les principaux concessionnaires et distributeurs de la Société se regroupaient, ils seraient moins nombreux et la concurrence s'intensifierait en vue d'obtenir leurs services. Si la Société n'offre pas des produits et des prix qui répondent aux besoins de ses concessionnaires et de ses distributeurs, si elle perd une grande partie d'entre eux ou si elle est incapable d'accroître son marché dans certaines régions clés comme l'Amérique du Nord, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient être gravement touchés.

La Société vend la majorité de ses produits au moyen de conventions de concession et de distribution. En règle générale, les distributeurs sont tenus par contrat d'offrir les produits de la Société de manière exclusive. En revanche, bon nombre des concessionnaires par l'intermédiaire desquels la Société vend ses produits offrent également des produits concurrents, et la plupart des concessionnaires qui offrent les produits de la Société en exclusivité ne sont pas tenus par contrat de continuer à lui accorder l'exclusivité et peuvent choisir, en tout temps, de vendre des produits concurrents, ce qui pourrait diminuer le chiffre d'affaires de la Société. La Société s'en remet également à ses concessionnaires et à ses distributeurs pour entretenir et réparer ses produits. Rien ne garantit que les concessionnaires et les distributeurs fourniront des services de réparation de haute qualité aux clients de la Société. La prestation de services dont la qualité laisse à désirer pendant la mise à l'essai, la livraison ou après la vente pourrait nuire à l'identité et à la réputation de la marque de la Société, ce qui risquerait d'être très préjudiciable pour ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La Société 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 composants 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, comme celui actuellement causé par la crise sanitaire occasionnée par la COVID-19, ce qui risque d'entraîner un excédent ou une pénurie de stocks si l'offre ne répond pas à la demande.



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. L'incapacité de la Société de maintenir des niveaux de stocks adéquats pour ces produits, suscitée par la crise sanitaire occasionnée par la COVID-19, a entraîné et pourrait continuer à entraîner des retards de livraison indésirables pour ses clients ou la perte de certaines ventes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

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

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

Le succès de la Société dépend en partie de sa capacité de protéger ses brevets, marques de commerce, droits d'auteur et secrets commerciaux contre leur utilisation non autorisée. En cas d'utilisation non autorisée significative de ses droits de propriété intellectuelle, la Société peut engager des frais considérables si elle fait valoir ses droits en entamant des poursuites pour violation de ses droits, en particulier parce que l'application de mesures de contrôle de l'utilisation non autorisée des droits de propriété intellectuelle de la Société peut être très difficile à l'extérieur de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Cette utilisation non autorisée peut également détourner l'attention des ressources d'ingénierie et de gestion vers ces questions au détriment d'autres tâches liées aux activités. Des tiers pourraient également intenter une action visant à contester la validité des brevets, des marques de commerce, des droits d'auteur et des secrets commerciaux de la Société ou alléguer que la Société contrevient à leurs brevets, marques de commerce, droits d'auteur ou secrets commerciaux. Le cas échéant, la Société pourrait engager des frais considérables pour défendre ses droits. Si l'issue d'une telle action n'est pas favorable à la Société, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, la Société ne peut garantir que les brevets qu'elle a obtenus ou encore que les autres mesures de protection dont elle bénéficie, comme ses ententes de confidentialité ou ses secrets commerciaux, permettront d'empêcher les tiers d'imiter ses produits et technologies. Si la Société est incapable de protéger ses technologies en faisant valoir ses droits de propriété intellectuelle, sa capacité de livrer concurrence, qui repose sur ses avantages technologiques, pourrait en subir les 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 pour les moteurs ainsi que d'autres produits équivalents ou supérieurs aux produits de la Société et qui leur feront concurrence. Ils pourraient invoquer ces brevets contre la Société, qui serait tenue de demander une licence d'utilisation de ces brevets à des



conditions défavorables ou de cesser d'utiliser la technologie couverte par ces brevets, ce qui serait préjudiciable à la position concurrentielle de la Société et pourrait nuire gravement à ses activités, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

En outre, la Société 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 répondre à 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 imprévue 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'agrandissement 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, 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 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 pour répondre à la demande, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus et de parts de marché.



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 nos produits et nos matières premières pourraient nuire à notre entreprise et à nos 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, ou d'arrêts de travail ou de ralentissements) pourraient nuire considérablement à notre capacité de vendre nos 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 nous obliger à trouver d'autres transporteurs, ce qui pourrait donner lieu à une augmentation des coûts ou avoir une incidence négative sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. Au cours de la dernière année, la Société a fait face, et pourrait continuer à faire face dans l'avenir, à une hausse des frais de transport, ce qui pourrait nuire davantage aux résultats d'exploitation de la Société. Les perturbations dans le transport des marchandises causées par la crise de COVID-19 ont des répercussions sur ses frais de transport et, en fin de compte, sur ses produits d'exploitation, 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.

Certaines des conventions conclues par la Société sont assorties de clauses restrictives qui empêchent, partiellement ou totalement, la Société d'exercer ses activités.

Certains accords de financement ou autres contrats importants conclus par la Société, y compris la facilité à terme et les facilités de crédit renouvelables (au sens des présentes), sont assortis de clauses qui touchent ou, dans certains cas, limitent considérablement, entre autres, les activités que peut exercer la Société ainsi que sa capacité à contracter des dettes, à grever d'une charge ses actifs, à exercer des activités dans un secteur qui n'est pas le sien, à vendre des actifs, à verser des dividendes ou d'autres distributions, à racheter ou par ailleurs à annuler des actions de son capital, à faire d'autres paiements restreints, à accorder des prêts ou des avances, à faire d'autres investissements et à fusionner ou à se regrouper avec une autre personne. Les conditions des facilités de crédit renouvelables imposent à la Société un ratio de couverture des charges fixes lorsque la disponibilité excédentaire des facilités de crédit renouvelables est inférieure à 100,0 millions de dollars pendant sept jours ouvrables consécutifs.

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



territoires dans le monde. La Société évalue régulièrement ces questions afin d'établir le caractère adéquat des obligations fiscales. Si les évaluations de la Société se révélaient inexactes, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Les entités canadiennes et étrangères de la Société réalisent certaines opérations avec d'autres filiales actuelles ou nouvelles dans différents territoires, notamment le Canada, les États-Unis, le Mexique, la Finlande, l'Autriche et la Suisse. 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 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 les demandes ou déductions ont été établies de façon raisonnable, rien ne garantit que les autorités fiscales canadiennes ou étrangères compétentes seront du même avis. Si une autorité fiscale remettait en question l'exactitude des frais ou crédits d'impôt demandés ou encore réduisait un crédit d'impôt en diminuant le taux de subvention ou l'admissibilité de certains frais de recherche et développement à l'avenir, les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société pourraient subir de graves contrecoups.

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

Le goodwill et les actifs incorporels, comme les marques de commerce de la Société, sont comptabilisés à la juste valeur au moment de l'acquisition et ne sont pas amortis, mais font l'objet d'un test de dépréciation une fois par année ou plus souvent s'il existe des indicateurs de dépréciation. La dépréciation du goodwill est déterminée en comparant la juste valeur marchande de chaque unité d'exploitation de la Société avec sa valeur comptable. Des changements importants et imprévus dans les circonstances, comme un changement défavorable à long terme important dans le contexte économique, une concurrence inattendue et/ou l'évolution des technologies ou des marchés, pourraient nécessiter une provision pour dépréciation au cours d'une période future. Cette provision 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 et les capitaux propres de la Société.

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

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



La Société est partie à certaines conventions collectives nationales en Autriche, en Finlande et au Mexique qui viennent à échéance à différentes dates. Puisque la Société dépend de syndicats nationaux pour renouveler ces conventions à des conditions satisfaisantes lorsqu'elles devront être renégociées, l'issue des négociations collectives pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Cela pourrait être le cas si les négociations ou contrats actuels ou futurs devaient restreindre encore davantage la faculté de la Société de maximiser l'efficacité de ses activités. De plus, sa capacité à procéder à des rajustements à court terme afin de contrôler les coûts au titre de la rémunération et des avantages sociaux est limitée par les dispositions des conventions collectives nationales auxquelles elle est partie.

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

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

Les cycles économiques peuvent avoir une incidence négative sur le financement des obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies restants de la Société ainsi que sur les frais afférents. En particulier, une partie des actifs des régimes de retraite de la Société sont investis dans des titres de participation, dont la valeur peut chuter considérablement en cas d'affaiblissement des marchés financiers. Les plus récents rapports d'évaluation actuarielle de la Société démontrent que le volet à prestations définies des régimes de retraite enregistrés de la Société présente un déficit combiné et, en raison de ce déficit et de l'application des dispositions relatives à la stabilisation prévues par la loi, la Société doit verser des cotisations supplémentaires pour financer ce déficit. Rien ne garantit que les investissements et les cotisations nécessaires pour capitaliser ces obligations au titre des régimes de retraite à prestations définies n'augmenteront pas dans l'avenir, nuisant ainsi aux résultats d'exploitation, à la liquidité et à la situation financière de la Société. Les risques inhérents à la capitalisation des régimes de retraite à prestations définies pourraient se matérialiser si les engagements totaux relatifs à un tel régime de retraite devaient excéder la valeur totale de ses actifs. Les déficits peuvent survenir en raison de rendements sur les investissements plus faibles que prévu, de changements dans le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre du régime de retraite et de déficits actuariels. Chacun de ces risques pourrait nuire gravement aux activités, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la Société.

Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituellement défavorables, les 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, des épidémies ou des pandémies, comme la pandémie actuelle de la COVID-19, des boycottages et des événements géopolitiques, comme des troubles civils et des actes terroristes, ou d'autres perturbations semblables pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats financiers ou la situation financière de la Société. Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société, augmenter les coûts 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 composants 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. Il est impossible de connaître l'ampleur des conséquences éventuelles que la crise sanitaire occasionnée par la COVID-19



pourrait avoir sur la Société si elle se poursuit encore plus longtemps. 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.

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 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. En outre, certains types de pertes que la Société pourrait subir ne peuvent pas être assurés ou il n'est, à son avis, pas raisonnable de les assurer d'un point de vue économique, comme les pertes causées par des actes de guerre et certaines catastrophes naturelles. Si la Société subissait de telles pertes et qu'elles étaient importantes, ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière pourraient en subir des contrecoups.

Volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne

Le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait être volatil et subir d'importantes fluctuations en raison de nombreux facteurs, dont plusieurs échappent à la volonté de la Société, notamment les suivants :

- les fluctuations réelles ou anticipées des résultats d'exploitation trimestriels de la Société;
- un changement dans l'estimation, par la Société, des résultats d'exploitation futurs de la Société;
- un changement dans les prévisions, les estimations ou les recommandations des analystes en valeurs mobilières concernant les résultats d'exploitation ou la performance financière futurs de la Société;
- un changement dans le rendement économique ou la valeur au marché d'autres sociétés que les investisseurs jugent comparable à la nôtre;
- 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;
- 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;
- les acquisitions, regroupements d'entreprises, alliances stratégiques, coentreprises ou engagements de capital d'importance touchant la Société ou ses concurrents;
- des annonces publiques concernant les tendances, les inquiétudes, la situation de la concurrence, les changements dans la réglementation et d'autres questions connexes dans le secteur ou les marchés cibles de la Société.



Les marchés financiers ont dans le passé connu d'importantes variations de cours et de volume, qui ont touché en particulier le cours des titres de participation de sociétés, notamment pendant les premiers mois de la crise de COVID-19. 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 des niveaux accrus de volatilité et de perturbations des marchés pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et le cours des actions à droit de vote subalterne. Même si l'état du marché s'est en grande partie stabilisé au cours des derniers mois, l'instabilité du marché a provoqué, et la résurgence ou la propagation continue de la pandémie de COVID-19 dans de nombreuses régions pourrait à nouveau provoquer, 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. Au 31 janvier 2021, les actions occupaient dans les faits un rang inférieur à celui d'environ 5 768,9 millions de dollars de dettes des filiales de 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 23 mars 2021, le groupe Beaudier et Bain Capital détenaient respectivement 23 282 228 et 15 796 615 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait environ 45,93 % et 31,16 %, 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 23 mars 2021, le groupe Beaudier avait la propriété de 23 282 228 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 53,04 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation et Bain Capital avait la propriété de 15 796 615 actions à droit de vote multiple, ce qui représentait au total environ 35,99 % des actions à droit de vote multiple de la Société émises et en circulation. Le porteur d'une action à droit de vote multiple pourra à son gré la convertir en tout temps en une action à droit de vote subalterne. Voir « Description de la structure du capital ».

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

Au 23 mars 2021, les actions émises et en circulation et les options sur achat d'actions émises et en circulation se composaient comme suit :

- 43 891 671 actions à droit de vote multiple sans valeur nominale.
- 40 774 906 actions à droit de vote subalterne sans valeur nominale.
- 4 490 997 options sur achat d'actions visant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne.

Information supplémentaire

De l'information supplémentaire sur BRP inc. est disponible sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

