

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Molson Coors déclare ses résultats pour le deuxième trimestre de 2017

Chiffre d'affaires net en baisse de 0,6 %, et en hausse de 1,3 % en devises constantes

Chiffre d'affaires net par hectolitre en baisse de 0,2 %, et en hausse de 1,7 % en devises constantes

Volume lié aux marques à l'échelle mondiale de 26,4 millions d'hectolitres, en hausse de 2,3 %

Bénéfice par action de 1,49 \$, en hausse de 4,2 %, et bénéfice par action sous-jacent (mesure non définie par les PCGR) de 1,66 \$, en hausse de 3,1 %

En voie de concrétiser nos plans d'affaires et les réductions de coûts pour l'ensemble de l'exercice

DENVER, Colorado, et MONTRÉAL, Québec – Le 2 août 2017 – Molson Coors Brewing Company (NYSE : TAP; TSX : TPX) a annoncé aujourd'hui ses résultats du deuxième trimestre de 2017. M. Mark Hunter, président et chef de la direction de Molson Coors, a déclaré : « Au deuxième trimestre, nous avons continué notre approche visant à être le premier choix des consommateurs et des clients, et nous nous sommes particulièrement efforcés de positionner plus solidement nos marques principales, de transformer notre portefeuille de manière à mettre l'accent sur les marques de qualité supérieure, d'accroître notre présence à l'échelle internationale, d'améliorer les partenariats avec nos clients et de favoriser l'intégration de MillerCoors et des marques Miller à l'échelle mondiale afin de réaliser des synergies et d'autres réductions de coûts. Nous avons réalisé des progrès à ce chapitre, notre équipe ayant généré une solide croissance du chiffre d'affaires net en devises constantes, du volume lié aux marques à l'échelle mondiale, du BAIIA sous-jacent, du bénéfice net, du bénéfice par action et des flux de trésorerie disponibles. De plus, nous avons surpassé nos objectifs en ce qui a trait aux flux de trésorerie générés et à la réduction de la dette au premier semestre de l'exercice considéré, et nous avons maintenu nos notations de première qualité. Notre rendement au deuxième trimestre a été conforme à nos attentes, et nous sommes en voie de concrétiser nos plans d'affaires et nos plans financiers pour l'ensemble de 2017, et d'atteindre nos objectifs au chapitre des réductions de coûts et des flux de trésorerie. »

Principaux résultats trimestriels (par rapport aux résultats pro forma du deuxième trimestre de 2016, sauf indication contraire)

- **Chiffre d'affaires net par hectolitre** : 109,08 \$, en baisse de 0,2 pour cent, et en hausse de 1,7 pour cent en devises constantes, en raison de l'établissement de prix plus élevés et de la composition des ventes dans les secteurs États-Unis, Canada et Europe.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

- **Volume :** Volume lié aux marques à l'échelle mondiale de 26,4 millions d'hectolitres, en hausse de 2,3 pour cent, ce qui tient à la solide croissance enregistrée dans les secteurs Europe et International, laquelle découle en partie de la prise en compte des marques Miller à l'échelle mondiale, et aussi de la croissance de certaines marques principales. Le volume lié aux marques prioritaires à l'échelle mondiale s'est accru de 4,6 pour cent. Le volume financier s'est établi à 28,3 millions d'hectolitres, en baisse de 0,4 pour cent, en raison de la réduction des volumes liés aux ententes de brassage.
- Le **bénéfice net** lié aux activités poursuivies attribuable à MCBC, **selon les PCGR des États-Unis** a augmenté de 4,0 pour cent, et le **bénéfice net sous-jacent (mesure non définie par les PCGR)** s'est accru de 2,9 pour cent, dans les deux cas en raison de l'accroissement des volumes liés aux marques, de l'établissement de prix nets plus élevés, de la composition favorable des ventes, des réductions de coûts et de la baisse des frais de commercialisation, facteurs neutralisés en partie par la hausse du taux d'imposition effectif.
- La Société détermine la **création de valeur découlant de la transaction liée à MillerCoors** au moyen de la somme de trois chiffres, lesquels s'établissent comme suit pour le deuxième trimestre :
 - **Bénéfice net** sous-jacent de 358,9 millions de dollars;
 - **Économies d'impôt en trésorerie** liées à la transaction de 103 millions de dollars; et
 - **Amortissement comptable après impôt** de 11 millions de dollars lié à la transaction.
 - Aux fins du calcul par action de cette mesure, le nombre moyen pondéré d'actions après dilution en circulation de la Société se chiffrait à 216,4 millions au deuxième trimestre.
- **BAIIA sous-jacent :** En hausse de 4,2 pour cent, et en hausse de 5,7 pour cent en devises constantes, en raison de l'établissement de prix plus élevés, de la composition favorable des ventes, des réductions de coûts et de la diminution des frais de commercialisation par rapport à l'exercice précédent.
- **Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, selon les PCGR des États-Unis :** Les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation se sont établis à 818,5 millions de dollars au premier semestre de 2017, en hausse de 536,1 millions de dollars par rapport aux résultats réels de l'exercice précédent, ce qui tient à la prise en compte des flux de trésorerie découlant de la participation résiduelle de 58 pour cent dans MillerCoors ainsi que de la diminution des paiements d'impôt en espèces, facteurs neutralisés en partie par la hausse des paiements d'intérêts en espèces.
- **Flux de trésorerie disponibles sous-jacents :** 586,7 millions de dollars au premier semestre de 2017, en hausse de 232 pour cent par rapport au montant réel de 176,9 millions de dollars

MOLSON COORS BREWING COMPANY

comptabilisé à l'exercice précédent, en raison des mêmes facteurs que ceux ayant influé sur les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

- **Dette** : Le total de la dette à la fin du deuxième trimestre s'élevait à 11,872 milliards de dollars, et la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 502,9 millions de dollars, ce qui se traduit par une dette nette de 11,369 milliards de dollars, résultat qui constitue une diminution de plus de 522 millions de dollars par rapport au début du deuxième trimestre.

Examen des secteurs d'exploitation - Deuxième trimestre de 2017

Secteur États-Unis (MillerCoors) (par rapport aux résultats pro forma du deuxième trimestre de 2016)

- **Volume** : Les volumes de ventes nationales au détail aux États-Unis ont subi une baisse de 1,9 pour cent pour le trimestre, en raison de la réduction des volumes du secteur des bières légères de marques de qualité supérieure et du secteur des marques économiques, facteur neutralisé en partie par la croissance des marques de spécialité. Les volumes de ventes nationales aux grossistes ont reculé de 0,4 pour cent.
- **Produits** : Le chiffre d'affaires net national par hectolitre, qui ne tient pas compte des ententes de brassage ni des ventes effectuées par des distributeurs détenus par l'entreprise, s'est accru de 1,0 pour cent, en raison de l'établissement de prix nets plus élevés et d'une composition favorable des ventes, facteurs neutralisés en partie par la prise en compte, à l'exercice précédent, d'un ajustement de la charge au titre de la taxe d'accise fédérale portant sur plusieurs exercices.
- Le **coût des produits vendus par hectolitre** a augmenté de 0,3 pour cent, résultat qui tient à la hausse des coûts des intrants, à la transformation de notre portefeuille en faveur des marques de qualité supérieure, et à l'effet de levier négatif lié aux volumes, facteurs neutralisés en partie par les réductions de coûts.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont reculé de 5,7 pour cent, résultat attribuable à la réduction des frais de commercialisation, ainsi qu'à la diminution des charges liées à l'effectif.
- Le **bénéfice lié aux activités poursuivies avant impôt du secteur États-Unis, selon les PCGR des États-Unis**, s'est établi à 484,7 millions de dollars, en hausse de 15,9 pour cent, résultat qui tient essentiellement à la diminution des charges inhabituelles liées à la fermeture de la brasserie située à Eden, en Caroline du Nord, à la baisse des frais de commercialisation, généraux et d'administration, à l'établissement de prix nets plus élevés, à la composition favorable des ventes, ainsi qu'aux réductions de coûts.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur États-Unis** s'est établi à 619,4 millions de dollars, en hausse de 7,9 pour cent, en raison de la réduction des frais de commercialisation, généraux et d'administration, de l'établissement de prix nets plus élevés, de la composition favorable des ventes, ainsi que des réductions de coûts.

Secteur Canada

- **Volume** : Le volume lié aux marques du secteur Canada a diminué de 1,3 pour cent au deuxième trimestre, en raison de la baisse des volumes nationaux, facteur neutralisé en partie par l'ajout des marques Miller à notre portefeuille. Le volume financier du secteur Canada, qui tient compte des volumes liés aux ententes de brassage, a subi une baisse de 2,6 pour cent, principalement en raison de la diminution des volumes liés aux ententes de brassage.
- **Produits** : Le chiffre d'affaires net par hectolitre a augmenté de 2,3 pour cent en devises constantes, en raison principalement de l'établissement de prix positifs et d'une composition favorable des marques découlant de l'accroissement des volumes liés aux marques importées.
- Le **coût des produits vendus** par hectolitre a augmenté de 4,6 pour cent en monnaie locale, résultat attribuable à la place accrue occupée par les marques importées auxquelles des coûts plus élevés sont associés, à l'effet de levier négatif lié aux volumes, et à la hausse des coûts des intrants (y compris l'incidence des fluctuations défavorables des taux de change liées à la transaction) facteurs neutralisés en partie par les initiatives continues visant à réduire les coûts.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont augmenté de 10,4 pour cent en monnaie locale, en raison principalement de l'accroissement d'environ 10 millions de dollars de la dotation à l'amortissement au titre du reclassement, à l'exercice précédent, des marques de Molson à titre d'actifs ayant une durée d'utilité déterminée.
- Le **secteur Canada a comptabilisé un bénéfice lié aux activités poursuivies avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 68,7 millions de dollars, **en baisse** de 22,4 pour cent comparativement à l'exercice précédent, résultat qui tient principalement à la réduction des volumes nationaux et à la hausse de la dotation à l'amortissement liée aux marques.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur Canada** s'est établi à 100,4 millions de dollars ce trimestre, en baisse de 9,7 pour cent, résultat qui tient en grande partie à l'incidence de la réduction des volumes nationaux et au résultat défavorable au chapitre du coût des produits vendus, facteurs neutralisés en partie par l'établissement de prix positifs.

Secteur Europe

- **Volume** : Le volume lié aux marques du secteur Europe a augmenté de 11,5 pour cent au deuxième trimestre par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement du transfert des volumes liés aux marques donnant lieu à des redevances et aux marques exportées en Europe, qui étaient présentés dans le secteur International, et de la prise en compte des marques Miller, ainsi que du moment tardif auquel le congé de Pâques a eu lieu au cours de l'exercice considéré et de la solide croissance de nos marques principales et de nos marques de spécialité. Le volume financier du secteur Europe, qui tient compte des ententes de brassage et des ventes de marques distribuées, mais qui exclut les volumes liés aux ventes assujetties à des redevances, a augmenté de 4,4 pour cent.
- **Produits** : Les ventes nettes par hectolitre du secteur Europe ont augmenté de 3,7 pour cent en monnaie locale, résultat qui tient à une composition favorable des marques et à l'établissement de prix nets positifs.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

- Le **coût des produits vendus** par hectolitre a augmenté de 4,7 pour cent en monnaie locale, en raison principalement de la place accrue occupée par les marques et les régions auxquelles des coûts plus élevés sont associés, facteur neutralisé en partie par la hausse des avantages nets liés aux régimes de retraite au cours de l'exercice considéré.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont diminué de 3,8 pour cent en monnaie locale, en raison du moment auquel les investissements trimestriels au chapitre de la commercialisation ont lieu.
- Le **secteur Europe a comptabilisé un bénéfice lié aux activités poursuivies avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 73,3 millions de dollars, **en hausse** de 24,2 pour cent comparativement à l'exercice précédent, en raison de l'accroissement des volumes, de la composition favorable des ventes, de la réduction des investissements dans les marques, de l'augmentation des avantages nets liés aux régimes de retraite et du moment favorable auquel le congé de Pâques a eu lieu au cours de l'exercice considéré, facteurs neutralisés en partie par les fluctuations défavorables des taux de change.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur Europe** s'est établi à 118,3 millions de dollars, en hausse de 13,8 pour cent, en raison des mêmes facteurs que ceux ayant influé sur le bénéfice selon les PCGR des États-Unis.

Secteur International

- **Volume** : Le volume lié aux marques du secteur International a augmenté de 43,2 pour cent au deuxième trimestre, en raison du transfert des résultats liés aux activités de MillerCoors à Porto Rico, de la croissance de la marque Coors Light, principalement en Amérique latine, et de la prise en compte des marques Miller à l'échelle mondiale. Ces résultats ont été neutralisés en partie par le transfert des volumes liés aux marques donnant lieu à des redevances et aux marques exportées en Europe.
- **Produits** : Le chiffre d'affaires net par hectolitre a diminué de 5,5 pour cent, en raison d'un changement dans la composition des ventes, facteur neutralisé en partie par l'établissement de prix positifs.
- Le **coût des produits vendus** par hectolitre a augmenté de 5,9 pour cent, résultat qui s'explique par un changement dans la composition des ventes.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** se sont accrus de 53,4 pour cent, en raison de l'accroissement des investissements dans les marques, ainsi que de l'augmentation des coûts d'organisation et d'intégration liés à l'acquisition des marques Miller à l'échelle mondiale.
- Le **secteur International a comptabilisé une perte liée aux activités poursuivies avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 7,7 millions de dollars, ce qui constitue une amélioration par rapport à une perte de 33,4 millions de dollars à l'exercice précédent, laquelle découle de la prise en compte, au deuxième trimestre de 2016, de pertes de valeur liées à nos activités en Inde.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur International** s'est traduit par une perte de 0,9 million de dollars au deuxième trimestre, comparativement à une perte de 1,7 million de dollars à l'exercice précédent, résultat qui tient à l'accroissement des volumes et à l'établissement de prix positifs,

MOLSON COORS BREWING COMPANY

facteurs neutralisés en partie par la hausse des frais de commercialisation, généraux et d'administration.

Secteur corporatif

- **La perte liée aux activités poursuivies du secteur corporatif**, selon les PCGR des États-Unis, s'est établie à 169,2 millions de dollars au deuxième trimestre sur la base du résultat déclaré, comparativement à une perte de 109,1 millions de dollars à l'exercice précédent, en raison principalement de l'augmentation de la charge d'intérêts et des frais de commercialisation, généraux et d'administration, ainsi que des pertes latentes évaluées à la valeur de marché liées aux couvertures des marchandises ce trimestre.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur corporatif** s'est traduit par une perte de 43,4 millions de dollars au deuxième trimestre, comparativement à une perte de 28,2 millions de dollars à l'exercice précédent, en raison essentiellement de l'accroissement des investissements commerciaux et des investissements dans la chaîne d'approvisionnement et dans les technologies de l'information à l'échelle mondiale.

Autres résultats

- Le **taux d'imposition effectif, sur la base du bénéfice déclaré et sur la base du bénéfice sous-jacent**, a augmenté légèrement au cours de l'exercice considéré, en raison de la composition géographique du bénéfice et de la réduction de certains avantages en 2017.

Éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base

Les **éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base** ci-après ont été exclus des résultats sous-jacents. Se reporter à l'Annexe présentée dans la version anglaise de ce communiqué pour le rapprochement des mesures financières non définies par les PCGR.

- Au cours du deuxième trimestre, MCBC a comptabilisé une **charge inhabituelle nette** de 16,5 millions de dollars, qui tient principalement aux charges liées à la fermeture de la brasserie située à Eden, aux États-Unis, et à la fermeture prévue de notre brasserie située à Burton South, en Europe, et de notre brasserie située à Vancouver, au Canada.
- De plus, au cours du deuxième trimestre, nous avons comptabilisé des **charges nettes** de 42,3 millions de dollars au titre des **autres éléments non liés aux activités de base**, qui tiennent principalement aux pertes latentes évaluées à la valeur de marché liés aux couvertures des marchandises, ainsi qu'aux coûts d'intégration liés à l'acquisition.

Perspectives pour 2017

Sauf indication contraire, les objectifs suivants pour l'ensemble de l'exercice 2017 demeurent inchangés par rapport aux objectifs présentés précédemment :

- **Flux de trésorerie disponibles sous-jacents** : 1,2 milliard de dollars, plus ou moins 10 pour cent.
- **Cotisations en trésorerie aux régimes de retraite** se situant entre 300 millions de dollars et 320 millions de dollars, en raison d'une contribution additionnelle discrétionnaire au régime de retraite américain. – *Mis à jour (auparavant de 100 millions de dollars à 120 millions de dollars)*
 - Compris dans l'objectif au chapitre des flux de trésorerie disponibles sous-jacents pour 2017.
- **Économies d'impôt en trésorerie liées à la transaction** : environ 400 millions de dollars.
- **Dépenses d'investissement** : environ 750 millions de dollars, plus ou moins 10 pour cent.
- **Réductions de coûts** : plus de 175 millions de dollars.
- **Coût des produits vendus** par hectolitre :
 - **MillerCoors** : faible augmentation à un chiffre.
 - **Secteur Canada** : augmentation à un chiffre moyenne (en monnaie locale).
 - **Secteur Europe** : faible augmentation à un chiffre (en monnaie locale).
 - **Secteur International** : diminution à un chiffre moyenne. – *Mis à jour (auparavant diminution à deux chiffres)*
- **Frais de commercialisation, généraux et d'administration sous-jacents du secteur corporatif** : environ 170 millions de dollars, plus ou moins 10 pour cent.
- **Dotations aux amortissements sous-jacents** : environ 790 millions de dollars.
- **Gain lié aux régimes de retraite** : environ 24 millions de dollars.
- **Charge d'intérêts nette consolidée sous-jacente** : environ 370 millions de dollars, plus ou moins 5 pour cent.
- **Taux d'imposition effectif sous-jacent** dans la tranche supérieure de la fourchette de 24 à 28 pour cent. – *Mis à jour*

Notes

Sauf indication contraire dans ce communiqué, tous les montants sont libellés en dollars américains, et tous les résultats trimestriels comparatifs sont ceux du deuxième trimestre terminé le 30 juin 2017 par rapport à ceux du deuxième trimestre terminé le 30 juin 2016. En ce qui concerne tous les calculs de résultats par hectolitre, le dénominateur inclut les volumes liés aux ententes de brassage et ceux liés aux marques distribuées non détenues, et le numérateur tient compte de l'incidence financière de ces ventes, sauf indication contraire. Certains chiffres pourraient ne pas correspondre aux totaux en raison de leur arrondissement.

Tel qu'il est utilisé dans ce communiqué, le terme « acquisition » a trait à l'acquisition par la Société, le 11 octobre 2016, de la participation de 58 pour cent de SABMiller plc, ainsi que de sa participation avec droit de vote de 50 pour cent, dans MillerCoors LLC et dans toutes les marques de commerce et tous les contrats et autres actifs principalement liés aux activités de Miller International à l'extérieur des États-Unis et de Porto Rico, auprès d'Anheuser-Busch InBev SA/NV.

Conférence téléphonique portant sur les résultats du deuxième trimestre de 2017

Molson Coors Brewing Company tiendra une conférence téléphonique à l'intention des analystes financiers et des investisseurs aujourd'hui à 11 h, heure de l'Est, afin de discuter de ses résultats du deuxième trimestre de 2017. La diffusion Web sera accessible sur le site Web de la Société, à l'adresse www.molsoncoors.com. Les rediffusions en ligne seront offertes jusqu'à 23 h 59, heure de l'Est, le 31 octobre 2017. La Société affichera aujourd'hui le présent communiqué et les états financiers connexes sur son site Web.

Le service Relations avec les investisseurs de la Société ne prévoit effectuer aucun appel à des fins de suivi.

Prochaine diffusion Web à l'intention des investisseurs

La Société tiendra une diffusion Web en ligne et en temps réel dans le cadre de l'événement suivant : la Barclays Global Consumer Staples Conference devant avoir lieu à Boston, le mercredi 6 septembre 2017 à 9 h, heure de l'Est. La diffusion Web de cet événement à l'intention des investisseurs sera accessible sur le site Web de Molson Coors Brewing Company à l'adresse www.molsoncoors.com, à la page s'adressant aux investisseurs. La rediffusion en ligne sera offerte dans les deux heures suivant la présentation.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

RENSEIGNEMENTS :

Médias

Colin Wheeler
303-927-2443

Relations avec les investisseurs

Dave Dunnewald
303-927-2334
ou
Kevin Kim
303-927-2515

À propos de Molson Coors

L'histoire de Molson Coors remonte à 1774, et notre Société définit l'excellence en matière de brassage depuis des siècles. Un des principaux brasseurs en importance au monde, Molson Coors s'efforce d'offrir des marques exceptionnelles qui combent les amateurs de bière à l'échelle internationale. Peu importe qu'il s'agisse de la Coors Light, de la Miller Lite, de la Carling, de la Staropramen et de la Sharp's Doom Bar, ou encore de la Leinenkugel's Summer Shandy, de la Blue Moon Belgian White et de la Creemore Springs Premium Lager, Molson Coors propose un éventail de marques qui sauront plaire à tous les amateurs de bière.

Molson Coors exerce ses activités par l'entremise de Molson Coors Canada, de MillerCoors, de Molson Coors Europe et de Molson Coors International. La Société s'engage non seulement à brasser des bières exceptionnelles, mais également à mener ses affaires dans le respect de ses employés, de ses collectivités et de ses consommateurs. Pour y parvenir, elle doit s'assurer d'agir de façon responsable dans l'ensemble de ses activités. La Société est inscrite depuis cinq ans à l'indice mondial de développement durable Dow Jones. Pour de plus amples renseignements sur Molson Coors Brewing Company, visitez le site Web de la Société à l'adresse molsoncoors.com ou ourbeerprint.com, ou encore à l'adresse @MolsonCoors sur Twitter.

À propos de Molson Coors Canada Inc.

Molson Coors Canada Inc. (« MCCI ») est une filiale de Molson Coors Brewing Company. Les actions échangeables de catégorie A et de catégorie B de MCCI sont assorties en grande partie des mêmes droits économiques et de vote que les catégories d'actions ordinaires respectives de MCBC, comme il est décrit dans la circulaire de sollicitation de procurations annuelle de MCBC et dans le rapport sur formulaire 10-K déposés auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Le porteur fiduciaire de l'action spéciale comportant droit de vote de catégorie A et de l'action spéciale comportant droit de vote de catégorie B a le droit d'exprimer un nombre de voix correspondant au nombre d'actions échangeables de catégorie A et d'actions échangeables de catégorie B alors en circulation, respectivement.

Déclarations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des « déclarations prospectives » au sens des lois fédérales sur les valeurs mobilières aux États-Unis. En règle générale, des termes comme « croire », « prévoir », « avoir l'intention de », « estimer », « s'attendre à », « projeter » et autres expressions similaires, ainsi que l'utilisation du futur, désignent des déclarations prospectives qui n'ont habituellement pas de portée historique. Bien que la Société soit d'avis que les

MOLSON COORS BREWING COMPANY

hypothèses sur lesquelles ces déclarations prospectives sont fondées sont raisonnables, elle ne peut garantir d'aucune façon leur exactitude. Certains facteurs importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Société diffèrent de façon significative de l'expérience historique et des prévisions et attentes de la Société sont présentés dans les documents de la Société déposés auprès de la Securities and Exchange Commission (la « SEC »). Ces facteurs comprennent notamment notre capacité d'intégrer l'acquisition de MillerCoors; notre capacité de réaliser les économies d'impôt, l'accroissement des résultats ainsi que les réductions et les synergies de coûts prévus; l'incidence de l'intensification de la concurrence découlant des regroupements de brasseries; la concurrence au chapitre des prix et les pressions sur les prix; la santé de l'industrie brassicole et de nos marques dans nos marchés; la conjoncture économique dans nos marchés; les pertes de valeur additionnelles; notre capacité à assurer le maintien des ententes conclues avec les fabricants et les distributeurs; les modifications apportées à notre chaîne d'approvisionnement; la disponibilité des matériaux d'emballage ou la hausse du coût de ces matériaux; la réussite de nos coentreprises; les risques liés à nos activités dans les marchés en développement et les marchés émergents; les modifications apportées aux exigences prévues par la loi et par les règlements, y compris la réglementation des systèmes de distribution; les fluctuations des taux de change; la hausse du coût des marchandises que nous utilisons dans le cadre de nos activités; l'incidence des changements climatiques ainsi que la disponibilité et la qualité de l'eau; la perte ou la fermeture d'une brasserie principale ou d'une autre installation clé; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives stratégiques, y compris la mise en œuvre et la réalisation des réductions de coûts; notre capacité à intégrer avec succès les entreprises nouvellement acquises; les coûts liés aux régimes de retraite et aux avantages complémentaires de retraite; le non-respect des clauses restrictives ou la détérioration de nos notations de crédit; notre capacité à maintenir de bonnes relations de travail; notre capacité à maintenir l'image de nos marques, notre réputation et la qualité de nos produits; les autres risques dont il est fait état dans nos documents déposés auprès de la SEC, y compris notre plus récent rapport annuel sur formulaire 10-K et nos rapports trimestriels sur formulaire 10-Q. Toutes les déclarations prospectives que contient le présent communiqué de presse sont présentées expressément sous réserve des présentes mises en garde et par renvoi aux hypothèses sous-jacentes. Le lecteur ne doit pas se fier indûment aux déclarations prospectives, qui ne valent que pour la date à laquelle elles sont faites. La Société ne s'engage pas à publier une mise à jour des déclarations prospectives, que ce soit par suite d'informations nouvelles ou d'événements subséquents, ou autrement.

Utilisation de mesures non définies par les PCGR

Outre les mesures financières présentées conformément aux principes comptables généralement reconnus des États-Unis (les « PCGR des États-Unis »), nous présentons le bénéfice avant impôt sous-jacent et le bénéfice net sous-jacent, le bénéfice sous-jacent par action après dilution, le taux d'imposition effectif sous-jacent et les flux de trésorerie disponibles sous-jacents, qui sont des mesures non définies par les PCGR et qui devraient être considérés comme des suppléments à nos résultats d'exploitation présentés selon les PCGR des États-Unis (et non comme des mesures de remplacement de ceux-ci). Nous présentons également le bénéfice avant intérêts, impôt et amortissements sous-jacent (le « BAIIA sous-jacent ») comme une mesure non définie par les PCGR. Notre direction utilise le bénéfice sous-jacent, le bénéfice sous-jacent par action après dilution, le BAIIA sous-jacent et le taux d'imposition effectif sous-jacent comme des mesures permettant d'évaluer la performance d'exploitation, et les flux de trésorerie disponibles sous-jacents comme une mesure permettant d'évaluer les flux de trésorerie générés par nos activités de base, et ainsi de ramener sur une base plus comparable les résultats financiers d'une période à l'autre; comme des mesures pour la planification et les prévisions générales ainsi que pour l'évaluation des résultats réels par rapport aux prévisions; dans les communications avec le conseil d'administration, les actionnaires, les analystes ainsi que les investisseurs au sujet de notre performance financière; comme des mesures de comparaison utiles par rapport à la performance de nos concurrents; comme des mesures aux fins de certains calculs de la rémunération incitative de la direction. Nous croyons que la performance au chapitre du bénéfice sous-jacent, du bénéfice sous-jacent par action après dilution, du BAIIA sous-jacent et du taux d'imposition effectif sous-jacent est utile pour les investisseurs et qu'elle est utilisée par ceux-ci ainsi que par d'autres utilisateurs de nos états financiers dans l'évaluation de notre performance d'exploitation, et que la performance au

MOLSON COORS BREWING COMPANY

chapitre des flux de trésorerie disponibles sous-jacents est utilisée dans l'évaluation des flux de trésorerie générés par nos activités de base, car elles fournissent un outil additionnel pour évaluer notre performance compte non tenu des éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base, qui peuvent varier considérablement d'une entreprise à l'autre selon les méthodes comptables utilisées, les valeurs comptables des actifs et la structure des capitaux. Outre les raisons dont il est fait mention ci-dessus, nous considérons que les flux de trésorerie disponibles sous-jacents constituent une mesure importante de notre capacité à générer des flux de trésorerie, à accroître nos activités et à accroître la valeur pour les actionnaires, laquelle est stimulée par nos activités de base, compte tenu des ajustements relatifs aux éléments non liés aux activités de base. Pour une analyse de notre situation de trésorerie, se reporter aux tableaux consolidés des flux de trésorerie et à la rubrique sur la situation de trésorerie et les sources de financement figurant dans l'Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation comprise dans nos plus récents rapports sur formulaire 10-K et sur formulaire 10-Q déposés auprès de la SEC.

Nous avons fourni des rapprochements de toutes les mesures historiques non définies par les PCGR et des mesures les plus pertinentes des PCGR des États-Unis, et nous avons appliqué systématiquement les ajustements à nos rapprochements afin de déterminer chaque mesure non définie par les PCGR. Ces ajustements concernent les éléments inhabituels figurant dans nos états financiers préparés selon les PCGR des États-Unis, ainsi que les autres éléments non liés aux activités de base, tels que les frais d'acquisition et les coûts liés à l'intégration, les profits et pertes évalués à la valeur de marché latents, ainsi que les profits et pertes découlant de la vente d'actifs hors exploitation, qui sont compris dans nos résultats selon les PCGR des États-Unis et qui doivent faire l'objet d'ajustements aux fins du calcul des résultats non calculés selon les PCGR. Nous considérons que ces ajustements sont nécessaires pour évaluer notre rendement continu, et ces ajustements sont dans bien des cas considérés comme non récurrents. Ces ajustements sont subjectifs, et la direction fait preuve d'un jugement important à leur égard.

Notre indication concernant les frais de commercialisation, généraux et d'administration sous-jacents, la dotation aux amortissements sous-jacente, la marge du BAIIA sous-jacente et les flux de trésorerie disponibles sous-jacents du secteur corporatif constituent également des mesures financières non définies par les PCGR qui excluent les éléments inhabituels présentés dans nos états financiers préparés selon les PCGR des États-Unis, ou ont autrement été ajustées afin de tenir compte de ces éléments, ainsi que d'autres éléments non liés aux activités de base, tels que les frais d'acquisition et les coûts liés à l'intégration, les profits et pertes évalués à la valeur de marché latents, ainsi que les profits et pertes découlant de la vente d'actifs hors exploitation, qui sont compris dans nos résultats selon les PCGR des États-Unis et qui doivent faire l'objet d'ajustements aux fins de l'établissement des résultats non calculés selon les PCGR. Nous considérons que ces ajustements sont nécessaires pour évaluer notre rendement continu, et ces ajustements sont dans bien des cas considérés comme non récurrents. Ces ajustements sont subjectifs, et la direction fait preuve d'un jugement important à leur égard. Nous ne sommes pas en mesure d'effectuer un rapprochement des mesures décrites ci-dessus et des mesures les plus pertinentes des PCGR des États-Unis sans effort exagéré, car nous ne pouvons pas prévoir avec un degré raisonnable de certitude l'incidence réelle des éléments inhabituels et des autres éléments non liés aux activités de base. Il est difficile de prévoir avec précision les éléments inhabituels et les autres éléments non liés aux activités de base en raison de leur nature, car ces éléments sont généralement associés à des événements inattendus et non planifiés qui se répercutent sur la Société et sur ses résultats financiers. Par conséquent, nous ne pouvons pas présenter un rapprochement de ces mesures.