

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Molson Coors présente ses résultats pour le troisième trimestre de 2018

Chiffre d'affaires net en hausse de 1,8 pour cent, amélioration des volumes financiers et du chiffre d'affaires net par hectolitre, volumes liés aux marques à l'échelle mondiale en baisse de 1,0 pour cent et croissance du bénéfice net selon les PCGR des États-Unis et du BAIIA sous-jacent

Bénéfice par action (selon les PCGR des États-Unis) de 1,56 \$, en hausse de 17,3 pour cent, et bénéfice par action sous-jacent (mesure non définie par les PCGR) de 1,84 \$, en hausse de 34,3 pour cent, par rapport à l'exercice précédent

La direction a accru l'indication au chapitre des réductions de coûts, elle confirme ses attentes concernant les dividendes, et elle maintient son engagement envers l'atteinte des objectifs au chapitre des flux de trésorerie disponibles et de l'effet de levier négatif pour l'ensemble de l'exercice

DENVER, Colorado, et MONTRÉAL, Québec – Le 31 octobre 2018 – Molson Coors Brewing Company (NYSE : TAP; TSX : TPX) a annoncé aujourd'hui ses résultats du troisième trimestre de 2018. M. Mark Hunter, président et chef de la direction de Molson Coors, a déclaré :

« Les résultats enregistrés ce trimestre reflètent les divers progrès accomplis grâce à notre stratégie constante visant à être le premier choix, le but étant d'accroître notre bénéfice, de réduire nos dépenses et d'investir judicieusement; les volumes liés aux marques ont augmenté dans les marchés établis et en développement situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord; le chiffre d'affaires net par hectolitre a augmenté à l'échelle mondiale, et le BAIIA sous-jacent en devises constantes de chacune de nos quatre unités opérationnelles s'est accru. »

M. Hunter a ajouté : « La croissance des volumes enregistrée à l'extérieur de l'Amérique du Nord tient au caractère constant de notre stratégie visant à être le premier choix, à l'ampleur et à la portée de notre portefeuille de marques à l'échelle mondiale, ainsi qu'au caractère favorable de l'industrie. Le secteur Europe, qui constitue notre deuxième plus importante unité opérationnelle en ce qui a trait aux volumes, connaît une croissance constante et une accélération de la transformation du portefeuille en faveur des marques de qualité supérieure, tandis que notre secteur International a, en raison principalement des marchés en Amérique latine, affiché une croissance à deux chiffres moyenne tenant à la solide performance de nos marques à l'échelle mondiale, notamment la Coors Light et les marques de commerce MGD, Miller Lite et Miller High Life de Miller. »

« Dans le secteur États-Unis, les volumes liés aux marques ou les volumes de ventes au détail se sont avérés inférieurs aux volumes dans l'industrie. Comme nous l'avons indiqué, l'amélioration de notre performance au chapitre des volumes dans le secteur États-Unis constitue une priorité, la première étape visant à améliorer notre performance au chapitre de la part de marché grâce à la Coors Light et en accélérant la transformation du portefeuille en faveur des marques de qualité supérieure. »

« De plus, à l'échelle de Molson Coors, nous surpassons nos objectifs au chapitre de notre programme en matière de synergies et de réductions des coûts, afin de neutraliser la hausse plus

élevée que prévu du coût des marchandises et de maintenir notre engagement relatif à l'effet de levier négatif et notre programme de dividendes. »

Principaux résultats trimestriels (par rapport aux résultats du troisième trimestre de 2017)

- **Chiffre d'affaires net** : 2,9 milliards de dollars, en hausse de 1,8 pour cent, résultat qui tient à l'établissement à l'échelle mondiale de prix nets positifs dans tous les secteurs, à l'accroissement du volume financier dans les secteurs Europe, États-Unis et Canada, et à une composition favorable dans le secteur Europe, facteurs neutralisés en partie par les fluctuations défavorables des taux de change et par l'adoption d'une nouvelle norme concernant la comptabilisation des produits (se reporter à l'Annexe présentée dans la version anglaise de ce communiqué). Le chiffre d'affaires net en devises constantes a augmenté de 2,5 pour cent.
- **Chiffre d'affaires net par hectolitre** : 110,67 \$ sur la base du volume financier déclaré, en hausse de 0,9 pour cent. **Le chiffre d'affaires net par hectolitre sur la base du volume lié aux marques⁽¹⁾** en devises constantes a augmenté de 0,4 pour cent, en raison de l'établissement à l'échelle mondiale de prix nets positifs, ainsi que d'une composition favorable dans le secteur Europe, facteurs neutralisés en partie par l'adoption d'une nouvelle norme comptable concernant la comptabilisation des produits.
- **Volume** : Volume lié aux marques à l'échelle mondiale de 25,3 millions d'hectolitres, en baisse de 1,0 pour cent, ce qui tient aux réductions enregistrées dans les secteurs États-Unis et Canada, facteur neutralisé en partie par la croissance enregistrée dans les secteurs Europe et International. Le volume financier s'est établi à 26,5 millions d'hectolitres, en hausse de 0,8 pour cent, résultat attribuable aux secteurs Europe, États-Unis et Canada. Le volume lié aux marques prioritaires mondiales a diminué de 1,4 pour cent.
- Le **bénéfice net** attribuable à MCBC, **selon les PCGR des États-Unis**, a augmenté de 17,9 pour cent, en raison de l'accroissement du chiffre d'affaires net, d'un avantage net au titre des frais de commercialisation, généraux et d'administration du secteur États-Unis découlant du règlement à l'amiable d'un différend avec un vendeur, de l'optimisation des activités de commercialisation à l'échelle mondiale, et des réductions de coûts visant à gérer les pressions inflationnistes, facteurs neutralisés en partie par la hausse des charges inhabituelles et par les variations latentes évaluées à la valeur de marché liées à nos positions sur les marchés des marchandises. Cette performance est également attribuable à la diminution de la charge d'impôt sur le résultat découlant de la réduction du taux d'imposition fédéral aux États-Unis et aux avantages fiscaux non récurrents.
- Le **bénéfice net sous-jacent** a augmenté de 34,4 pour cent, en raison des mêmes facteurs que ceux ayant influé sur les résultats selon les PCGR des États-Unis, à l'exception des charges inhabituelles et des variations latentes évaluées à la valeur de marché.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

- **BAIIA sous-jacent** : En hausse de 9,9 pour cent sur la base du bénéfice déclaré, et en hausse de 11,1 pour cent en devises constantes, en raison de l'augmentation du chiffre d'affaires net, de l'avantage net au titre des frais de commercialisation, généraux et d'administration du secteur États-Unis découlant du règlement à l'amiable d'un différend avec un vendeur, de l'optimisation des activités de commercialisation à l'échelle mondiale, ainsi que des réductions de coûts visant à gérer les pressions inflationnistes.
- **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 environ 1,8 milliard de dollars pour les trois premiers trimestres de 2018, en hausse de 646,0 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent, ce qui tient au paiement en trésorerie de 328 millions de dollars reçu en janvier 2018 relativement à la réception d'un ajustement du prix d'achat lié à notre acquisition des activités de Miller International, à la réduction des paiements en trésorerie aux fins des cotisations aux régimes de retraite, ainsi qu'à la diminution des paiements d'intérêts.
- **Flux de trésorerie disponibles sous-jacents** : Entrées de trésorerie de 1,0 milliard de dollars pour les trois premiers trimestres, résultat qui représente une augmentation de 189,0 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent et qui tient à la réduction des paiements en trésorerie aux fins des cotisations aux régimes de retraite ainsi qu'à la diminution des paiements d'intérêts, facteurs neutralisés en partie par la baisse du BAIIA sous-jacent et par la hausse de la trésorerie versée au titre des dépenses d'investissement.
- **Dettes** : Au cours du troisième trimestre, nous avons remboursé nos billets à 2,25 % d'un montant de 400 millions de dollars canadiens au moyen des fonds en caisse, dans le cadre de notre engagement relatif à l'effet de levier négatif; le total de la dette à la fin du troisième trimestre de 2018 s'élevait à 10,6 milliards de dollars, et la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 750,1 millions de dollars, ce qui se traduit par une dette nette de 9,8 milliards de dollars.

⁽¹⁾ Chiffre d'affaires net par hectolitre sur la base du volume lié aux marques : Avec prise d'effet au premier trimestre de 2018, nous avons révisé notre analyse de la performance au chapitre du chiffre d'affaires net par hectolitre afin qu'il soit présenté sur la base du volume lié aux marques; par conséquent, en ce qui concerne tous les calculs de résultats par hectolitre, le dénominateur inclut les volumes liés aux marques détenues et gérées activement, ainsi que les volumes liés aux marques donnant lieu à des redevances, et le numérateur tient compte de l'incidence financière de ces ventes, sauf indication contraire. Se reporter à l'Annexe présentée dans la version anglaise de ce communiqué pour les définitions.

Examen des secteurs d'exploitation – Troisième trimestre de 2018

Secteur États-Unis

- **Volume** : Le volume lié aux marques aux États-Unis a subi une baisse de 3,3 pour cent pour le trimestre, en raison principalement de la réduction des volumes du secteur des bières légères de marques de qualité supérieure. Les ventes aux grossistes, compte non tenu des volumes liés aux ententes de brassage, ont augmenté de 1,1 pour cent, en raison de l'accroissement des stocks des distributeurs à l'appui de l'implémentation continue des systèmes de commandes dans nos brasseries. Nous prévoyons le maintien, d'ici la fin de l'exercice, des niveaux de stocks accrus des distributeurs enregistrés à la fin du troisième trimestre, en raison de l'implémentation des systèmes prévue pour nos brasseries restantes, laquelle devrait avoir lieu en 2019.
- **Produits** : Le chiffre d'affaires net par hectolitre (sur la base du volume lié aux marques), qui ne tient pas compte des ententes de brassage ni des ventes effectuées par des distributeurs détenus par l'entreprise, s'est accru de 1,3 pour cent. En excluant l'incidence d'une nouvelle norme comptable concernant la comptabilisation des produits, le chiffre d'affaires net par hectolitre (sur la base du volume lié aux marques) a augmenté de 1,2 pour cent, en raison essentiellement de l'établissement de prix nets plus élevés, facteur neutralisé en partie par une composition défavorable des ventes.
- Le **coût des produits vendus par hectolitre** a augmenté de 3,3 pour cent, résultat qui tient à la hausse des frais de transport et à l'accroissement des prix de l'aluminium, facteurs neutralisés en partie par les réductions de coûts.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont reculé de 8,2 pour cent, résultat attribuable à un avantage net découlant du règlement à l'amiable d'un différend avec un vendeur ayant occasionné près de la moitié du recul, à l'optimisation des dépenses et à leur efficacité accrue, ainsi qu'à la diminution des charges liées à l'effectif.
- Le **bénéfice avant impôt du secteur États-Unis**, selon les PCGR des États-Unis, s'est établi à 374,2 millions de dollars, en hausse de 1,9 pour cent, résultat attribuable à l'augmentation des ventes aux grossistes tenant à un accroissement des stocks des distributeurs, à l'établissement de prix nets plus élevés et à la baisse des frais de commercialisation, généraux et d'administration, facteurs neutralisés en partie par la hausse du coût des produits vendus, par l'augmentation des charges inhabituelles liées aux activités de restructuration, ainsi que par la composition défavorable des ventes.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur États-Unis** s'est établi à 526,1 millions de dollars, en hausse de 10,2 pour cent, en raison des mêmes facteurs que ceux ayant influé sur les résultats selon les PCGR des États-Unis, à l'exception des charges inhabituelles.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Secteur Canada

- **Volume** : Le volume lié aux marques du secteur Canada a diminué de 1,4 pour cent au troisième trimestre, en raison de la baisse des volumes avec laquelle nous avons composé dans l'ouest du pays, facteur neutralisé en partie par la croissance enregistrée en Ontario et au Québec. Le volume financier s'est accru de 0,4 pour cent.
- **Produits** : Le chiffre d'affaires net par hectolitre (sur la base du volume lié aux marques) a diminué de 2,0 pour cent en monnaie locale, en raison de l'adoption d'une nouvelle norme comptable concernant la comptabilisation des produits, laquelle a entraîné une réduction d'environ 14 millions de dollars du chiffre d'affaires net ce trimestre et un avantage correspondant au titre des frais de commercialisation, généraux et d'administration. En excluant l'incidence de cette nouvelle norme comptable, le chiffre d'affaires net par hectolitre (sur la base du volume lié aux marques) a augmenté de 1,6 pour cent en monnaie locale, en raison de l'établissement de prix nets plus élevés, facteur neutralisé en partie par une composition défavorable des marques.
- Le **coût des produits vendus** par hectolitre a augmenté de 2,1 pour cent en monnaie locale, résultat attribuable aux investissements liés à la transformation de la chaîne d'approvisionnement et à la hausse des coûts des intrants, facteurs neutralisés en partie par les gains au chapitre de la distribution et par les réductions de coûts.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont diminué de 11,8 pour cent en monnaie locale, en raison principalement de l'incidence favorable d'environ 14 millions de dollars d'une nouvelle norme comptable concernant la comptabilisation des produits. En excluant l'incidence de cette nouvelle norme, les investissements au chapitre de la commercialisation et les investissements dans les marques ont augmenté légèrement au cours du trimestre.
- Le **secteur Canada** a comptabilisé un **bénéfice avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 77,5 millions de dollars, en hausse de 0,4 pour cent par rapport à l'exercice précédent, résultat qui tient à l'établissement de prix positifs, facteur neutralisé en partie par une composition défavorable des ventes et par la hausse des coûts des intrants.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur Canada** s'est établi à 112,6 millions de dollars ce trimestre, en hausse de 3,5 pour cent en devises constantes, résultat qui tient aux mêmes facteurs que ceux ayant influé sur les résultats selon les PCGR des États-Unis.

Secteur Europe

- **Volume** : Le volume lié aux marques du secteur Europe a augmenté de 2,1 pour cent au troisième trimestre, par rapport à l'exercice précédent, en raison du rendement amélioré des marques de spécialité et des marques principales. Le volume financier du secteur Europe a augmenté de 1,1 pour cent.
- **Produits** : Les ventes nettes par hectolitre du secteur Europe (sur la base du volume lié aux marques) ont augmenté de 2,1 pour cent en monnaie locale, résultat qui s'explique par une composition favorable des ventes. Ce facteur a été neutralisé en partie par l'établissement de prix négatifs tenant à l'incidence de l'adoption de lignes directrices révisées récemment visant les taxes d'accise dans l'un de nos marchés en Europe, ainsi que par l'accroissement de nos investissements liés à notre approche visant à être le premier choix effectués au cours de l'exercice considéré.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

- Le **coût des produits vendus** par hectolitre a augmenté de 4,5 pour cent en monnaie locale, en raison de la hausse des coûts des intrants et de la place accrue occupée par les marques et les régions auxquelles des coûts plus élevés sont associés.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont diminué de 3,2 pour cent en monnaie locale, en raison principalement de l'efficacité au chapitre des dépenses liées aux investissements dans les marques, et de l'incidence de l'adoption d'une nouvelle norme comptable concernant la comptabilisation des produits.
- Le **secteur Europe** a comptabilisé un **bénéfice avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 96,0 millions de dollars, soit une hausse de 1,2 pour cent attribuable à une composition favorable tenant à la transformation du portefeuille en faveur des marques de qualité supérieure, ainsi qu'aux investissements plus efficaces au chapitre de la commercialisation. Ces facteurs ont été neutralisés en partie par l'adoption de nouvelles lignes directrices révisées récemment et visant les taxes d'accise dans l'un de nos marchés en Europe, ainsi que par les investissements liés à notre approche visant à être le premier choix et par les fluctuations défavorables des taux de change.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur Europe** s'est établi à 144,1 millions de dollars, en hausse de 5,8 pour cent en devises constantes, en raison des mêmes facteurs que ceux ayant influé sur les résultats selon les PCGR des États-Unis.

Secteur International

- **Volume** : Le volume lié aux marques du secteur International a augmenté de 13,8 pour cent au troisième trimestre, en raison de la croissance interne enregistrée dans nos marchés cibles.
- **Produits** : Le chiffre d'affaires net par hectolitre (sur la base du volume lié aux marques) a diminué de 10,3 pour cent, en raison d'un changement dans la composition des ventes et de la mise en œuvre de la production locale au Mexique, facteurs neutralisés en partie par l'établissement de prix nets positifs.
- Le **coût des produits vendus** par hectolitre est demeuré inchangé, résultat qui s'explique par un changement dans la composition des ventes.
- Les **frais de commercialisation, généraux et d'administration** ont diminué de 10,7 pour cent, en raison de la baisse des investissements au chapitre de la commercialisation et des coûts d'intégration.
- Le **secteur International** a comptabilisé une **perte avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 1,0 million de dollars, comparativement à une perte de 6,0 millions de dollars à l'exercice précédent, en raison de la croissance des volumes dans nos marchés cibles, de l'établissement de prix nets plus élevés, de la mise en œuvre d'un modèle d'affaires plus rentable au Mexique, ainsi que de la baisse des frais de commercialisation et des charges liées à l'intégration, facteurs neutralisés en partie par les fluctuations défavorables des taux de change.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur International** s'est établi à 2,9 millions de dollars au troisième trimestre, comparativement à une perte de 1,0 million de dollars à l'exercice précédent, résultat qui tient aux mêmes facteurs que ceux ayant influé sur les résultats selon les PCGR des États-Unis, à l'exception des charges liées à l'intégration.

Secteur corporatif

- Le **secteur corporatif** a comptabilisé une **perte avant impôt**, selon les PCGR des États-Unis, de 136,6 millions de dollars au troisième trimestre, comparativement à une perte de 92,7 millions de dollars à l'exercice précédent, en raison des pertes latentes évaluées à la valeur de marché liées aux swaps de marchandises, principalement en ce qui concerne nos positions liées aux prix de l'aluminium, par rapport à des profits à l'exercice précédent, facteur neutralisé en partie par la diminution des charges d'intérêts et par la baisse des frais généraux et d'administration pour l'exercice considéré.
- Le **BAIIA sous-jacent du secteur corporatif** s'est traduit par une perte de 29,0 millions de dollars au troisième trimestre, comparativement à une perte de 37,9 millions de dollars à l'exercice précédent, en raison essentiellement de la réduction des frais généraux et d'administration.

Autres résultats

Taux d'imposition effectif

- Le **taux d'imposition effectif** et le **taux d'imposition effectif sous-jacent, selon les PCGR des États-Unis**, ont diminué par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement d'une réduction du taux d'imposition fédéral des sociétés aux États-Unis prévu par la loi, lequel a été ramené à 21 pour cent par suite de la réforme fiscale dans ce pays, ainsi que de l'incidence nette d'éléments non récurrents. L'avantage fiscal net non récurrent comptabilisé en 2018 tient principalement à la reprise de certaines positions fiscales incertaines au troisième trimestre, lesquelles sont liées à la mise au point définitive de notre accord préalable de prix bilatéral avec l'Agence du revenu du Canada et l'Internal Revenue Services des États-Unis.

Éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base

Les **éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base** suivants 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 troisième trimestre de 2018, MCBC a comptabilisé une **charge inhabituelle nette** de 36,6 millions de dollars, qui tient à des charges de restructuration dans le secteur États-Unis et à des charges au titre de l'abandon d'actifs, principalement l'amortissement accéléré, liées à la fermeture de brasseries.
- De plus, nous avons comptabilisé des **charges nettes** de 35,3 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 liées aux couvertures des marchandises, ainsi qu'aux charges liées à l'intégration.

Perspectives pour 2018

Sauf indication contraire, les indications suivantes au chapitre de la performance pour l'ensemble de l'exercice 2018 demeurent inchangées par rapport aux objectifs présentés précédemment :

- **Flux de trésorerie disponibles sous-jacents** : 1,5 milliard de dollars, plus ou moins 10 pour cent, montant qui exclut un paiement en trésorerie de 328 millions de dollars reçu en janvier 2018 relativement à un ajustement du prix d'achat lié à notre acquisition, en octobre 2016, des activités de Miller International.
- **Mesures liées à la transaction** : économies d'impôt en trésorerie d'environ 200 millions de dollars (montant compris dans l'indication liée aux flux de trésorerie disponibles) et amortissement comptable après impôt d'environ 55 millions de dollars.
- **Cotisations en trésorerie aux régimes de retraite** : environ 10 millions de dollars.
- **Dépenses d'investissement** : environ 670 millions de dollars, plus ou moins 10 pour cent.
- **Réductions de coûts** : environ 700 millions de dollars de 2017 à 2019. – *mis à jour (auparavant 600 millions de dollars de 2017 à 2019)*
- **Coût des produits vendus** par hectolitre :
 - **États-Unis** : augmentation à un chiffre moyenne.
 - **Secteur Canada** : faible augmentation à un chiffre (en monnaie locale).
 - **Secteur Europe** : faible augmentation à un chiffre (en monnaie locale).
 - **Secteur International** : faible diminution à un chiffre.
- **Frais de commercialisation, généraux et d'administration sous-jacents du secteur corporatif** : environ 180 millions de dollars, plus ou moins 10 pour cent.
- **Dotation aux amortissements sous-jacente** : environ 850 millions de dollars, comparativement à 792 millions de dollars en 2017, en raison principalement de l'implémentation prévue de systèmes informatiques aux États-Unis.
- **Avantages liés aux régimes de retraite** : environ 60 millions de dollars.
- **Charge d'intérêts nette du secteur corporatif** : devrait se situer près du bas de la fourchette de notre indication de 330 millions de dollars, plus ou moins 10 pour cent. – *mis à jour*
- **Taux d'imposition effectif sous-jacent** dans la fourchette de 17 pour cent à 19 pour cent pour 2018, par suite de la réforme fiscale aux États-Unis. Sous réserve des indications définitives supplémentaires du gouvernement des États-Unis concernant l'adoption de la récente réforme fiscale, la Société s'attend, de façon préliminaire, à ce que son taux d'imposition effectif à long terme (après 2018) se situe dans la fourchette de 20 pour cent à 24 pour cent. – *mis à jour (auparavant de 18 pour cent à 22 pour cent pour 2018)*

MOLSON COORS BREWING COMPANY

- **Effet de levier négatif et dividende :** Comme nous l'avons indiqué en juin, nous sommes déterminés à maintenir notre cote de première qualité et nous nous attendons actuellement à ce que le ratio de levier financier soit d'environ 4 fois d'ici la fin de 2018, selon les notations attribuées par les agences de notation. Nous nous attendons à ce que le ratio de levier financier soit d'environ 3,75 fois vers le milieu de 2019. À titre de rappel, nous avons également indiqué, en juin, que lorsque nous aurons atteint ce ratio de 3,75 fois, notre conseil a l'intention de rétablir un objectif pour le ratio de distribution se situant dans une fourchette de 20 pour cent à 25 pour cent du BAIIA sous-jacent sur 12 mois, à compter du second semestre de 2019.
- Nos résultats de 2018 sont également touchés par l'adoption d'une nouvelle norme concernant la comptabilisation des produits, ainsi que par des lignes directrices ayant entraîné des changements dans la présentation des coûts au titre des régimes de retraite et des autres avantages postérieurs à l'emploi.
 - La **nouvelle norme concernant la comptabilisation des produits** est entrée en vigueur pour nous au début de 2018, et nous avons choisi d'appliquer la méthode rétrospective modifiée. Par conséquent, les résultats de la période précédente n'ont pas été retraités, et nous continuerons de présenter les résultats selon l'ancienne norme tout au long de 2018 à des fins de comparabilité, comme l'exige la norme. L'adoption de la nouvelle norme, en plus d'apporter des changements relativement au moment où nous comptabilisons les produits d'un trimestre à l'autre, modifie la présentation de nos résultats. À l'heure actuelle, nous nous attendons à ce que l'incidence de ces changements se traduise par une réduction des produits et des frais de commercialisation, généraux et d'administration d'environ 60 millions de dollars à 65 millions de dollars à l'exercice 2018, principalement au sein de notre secteur Canada; la nouvelle norme ne devrait avoir aucune incidence sur le bénéfice net pour l'ensemble de l'exercice. Se reporter à l'Annexe présentée dans la version anglaise de ce communiqué pour des renseignements détaillés sur l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les résultats de 2018.
 - En vertu des **nouvelles lignes directrices concernant les régimes de retraite**, nous continuons de présenter la composante coût des services rendus du montant net des coûts ou du gain au titre des régimes de retraite et des autres avantages postérieurs à l'emploi dans les résultats d'exploitation de nos secteurs d'exploitation. Toutefois, à compter de 2018, toutes les autres composantes du montant net des coûts ou du gain au titre des régimes de retraite et des autres avantages postérieurs à l'emploi sont présentées dans le secteur corporatif, indépendamment du bénéfice d'exploitation. Les résultats de la période précédente concernant chacun de nos secteurs ainsi que les résultats consolidés ont été retraités de manière rétrospective afin de tenir compte de ce changement, comme l'exigent les lignes directrices; celles-ci ne devraient avoir aucune incidence sur le bénéfice net consolidé. Ce changement de méthode comptable touche principalement les résultats présentés de notre secteur Europe. Se reporter à l'Annexe présentée dans la version anglaise de ce communiqué.
 - Une analyse plus détaillée de l'incidence de ces changements de méthodes comptables est présentée à la note 2 en bas de page dans notre rapport sur formulaire 10-K pour 2017 et de nos rapports trimestriels sur formulaire 10-Q pour 2018.

Notes

Sauf indication contraire dans ce communiqué, tous les montants sont libellés en dollars américains, et tous les résultats trimestriels comparatifs sont ceux du troisième trimestre terminé le 30 septembre 2018 par rapport à ceux du troisième trimestre terminé le 30 septembre 2017. Les résultats de l'exercice précédent ont été ajustés afin de refléter l'adoption rétrospective de la nouvelle norme comptable concernant les régimes de retraite, comme il est décrit ci-dessus. Avec prise d'effet au premier trimestre de 2018, nous avons révisé notre analyse de la performance au chapitre du chiffre d'affaires net par hectolitre afin qu'il soit présenté sur la base du volume lié aux marques; par conséquent, en ce qui concerne tous les calculs de résultats par hectolitre, le dénominateur inclut maintenant les volumes liés aux marques détenues et gérées activement, ainsi que les volumes liés aux marques donnant lieu à des redevances, 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 troisième trimestre de 2018

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 troisième trimestre de 2018. La diffusion Web sera accessible sur le site Web de la Société, à l'adresse www.molsoncoors.com. La rediffusion en ligne sera offerte jusqu'à 23 h 59, heure de l'Est, le 11 février 2019. La Société affichera aujourd'hui le présent communiqué et les états financiers connexes sur son site Web.

RENSEIGNEMENTS :

Médias

Colin Wheeler, 303-927-2443

Relations avec les investisseurs

Mark Swartzberg, 303-927-2334

Kevin Kim, 303-927-2515

À propos de Molson Coors

Molson Coors définit l'excellence en matière de brassage depuis plus de deux siècles. Un des principaux brasseurs en importance au monde, Molson Coors s'efforce d'offrir des marques exceptionnelles qui combleront les amateurs de bière à l'échelle internationale. Peu importe qu'il s'agisse de la Coors Light, de la Coors Banquet, de la Miller Lite, de la Molson Canadian, 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, de la Hop Valley, de la Creemore Springs et de la Crispin Cider, Molson Coors propose un éventail de marques qui sauront plaire à tous les amateurs de bière.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors exerce ses activités par l'entremise de Molson Coors Canada, de MillerCoors aux États-Unis, 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 sept ans à l'indice 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](https://twitter.com/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 », « perspectives » 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 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; notre capacité de réaliser les économies d'impôt, l'accroissement des résultats ainsi que les réductions et les synergies de coûts prévus liés à l'acquisition; 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 des résultats en devises constantes, 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, ainsi que la marge du BAIIA sous-jacente, qui est calculée en divisant le BAIIA sous-jacent par le chiffre d'affaires net selon les PCGR des États-Unis. Notre direction utilise le bénéfice sous-jacent, le bénéfice sous-jacent par action après dilution, le BAIIA sous-jacent (et la marge) 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 de la marge) 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 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. De plus, les résultats en devises constantes excluent l'incidence des fluctuations des taux de change. 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 du secteur corporatif, la dotation aux amortissements sous-jacente, les flux de trésorerie disponibles sous-jacents et le taux d'imposition effectif sous-jacent 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

MOLSON COORS BREWING COMPANY

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.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Les devises constantes sont une mesure non définie par les PCGR qu'utilise la direction de Molson Coors pour évaluer le rendement, compte non tenu de l'incidence des fluctuations des taux de change. Étant donné que nous exerçons nos activités dans divers pays étrangers dont la monnaie locale peut s'apprécier ou se déprécier considérablement par rapport au dollar américain ou aux autres devises liées à nos activités d'exploitation, nous utilisons des devises constantes à titre de mesure additionnelle pour évaluer le rendement sous-jacent de chaque secteur d'exploitation, sans tenir compte des fluctuations des taux de change. Cette information n'est pas définie par les PCGR et elle doit être considérée comme un supplément à nos résultats d'exploitation présentés en vertu des PCGR des États-Unis (et non comme une mesure de remplacement de ceux-ci). Nous calculons l'incidence des taux de change sur le chiffre d'affaires net, sur le bénéfice avant impôt, sur le BAIIA sous-jacent non calculé selon les PCGR et sur le bénéfice sous-jacent avant impôt non calculé selon les PCGR, comme suit :

- Nous multiplions les résultats d'exploitation en monnaie locale de la période considérée (qui tiennent également compte de l'incidence des activités de couverture du risque de change de la période antérieure correspondante) par les taux de change moyens pondérés utilisés pour convertir les états financiers de la période correspondante de l'exercice précédent. Le résultat obtenu correspond aux résultats d'exploitation en dollars américains de la période considérée, comme si les taux de change n'avaient pas varié par rapport à la période de l'exercice précédent.
- Nous soustrayons le résultat obtenu à l'étape 1 des résultats d'exploitation en dollars américains non ajustés présentés de la période considérée (mesure définie par les PCGR des États-Unis). Cet écart reflète l'incidence des profits/pertes découlant de la conversion des devises pris en compte dans les résultats de la période considérée.
- Nous déterminons le montant des profits/pertes de change hors exploitation réels réalisés par suite des activités de couverture et des transactions effectuées dans une devise autre que la monnaie fonctionnelle de chaque entité juridique.
- Nous additionnons les résultats des calculs effectués aux étapes 2 et 3 ci-dessus. La somme obtenue correspond à l'incidence totale des profits/pertes découlant de la conversion des devises et des profits/pertes réalisés sur les transactions en devises. Le résultat obtenu correspond à la valeur illustrée dans la colonne « Foreign Exchange \$ Impact » du tableau de la version anglaise de ce communiqué.