



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

RENSEIGNEMENTS : Médias

Colin Wheeler
303-927-2443

Relations avec les investisseurs

Dave Dunnewald
303-927-2334

Molson Coors déclare une hausse du chiffre d'affaires net et une baisse du bénéfice après impôts pour le troisième trimestre de 2011

- Bénéfice net lié aux activités poursuivies attribuable à MCBC : 194,7 millions de dollars, en baisse de 24,2 % (1,05 \$ par action après dilution)¹
- Bénéfice sous-jacent après impôts² : 212,4 millions de dollars, en baisse de 11,2 % (1,14 \$ par action après dilution)
- Chiffre d'affaires net : 954,4 millions de dollars, en hausse de 9,1 %
- Volume de bière à l'échelle mondiale : 13,13 millions d'hectolitres, en baisse de 0,8 %

DENVER, Colorado et MONTRÉAL, Québec – Le 2 novembre 2011 – Molson Coors Brewing Company (NYSE : TAP; TSX) a déclaré aujourd'hui une hausse de 9,1 pour cent du chiffre d'affaires net et une diminution de 11,2 pour cent du bénéfice sous-jacent après impôts au troisième trimestre de 2011, résultats qui tiennent à la faiblesse de l'économie, aux baisses de volumes et aux hausses de coûts. Le bénéfice net lié aux activités poursuivies attribuable à MCBC (une mesure du bénéfice définie par les PCGR des États-Unis) a reculé de 24,2 pour cent, en raison de la prise en compte en 2010 d'un gain avant impôts non lié aux activités de base de 42,3 millions de dollars sur le swap sur rendement total concernant Foster's, de la réduction du bénéfice sous-jacent cette année, et de l'augmentation des charges inhabituelles de MillerCoors.

M. Peter Swinburn, président et chef de la direction de Molson Coors, a déclaré : « Au troisième trimestre, le bénéfice sous-jacent après impôts de la Société a diminué de 11 pour cent, ce qui s'explique par les difficultés que nous devons surmonter depuis le début de l'exercice, notamment le taux de chômage élevé parmi les principaux consommateurs de bière, les baisses de volumes et la hausse importante des prix des marchandises. À ces difficultés se sont ajoutées au troisième trimestre la hausse des frais de commercialisation, généraux et d'administration du secteur États-Unis ainsi que la faiblesse continue du marché de la consommation sur place au Royaume-Uni. Alors que nous nous attendions à la hausse des frais de commercialisation, généraux et d'administration de MillerCoors, nous n'avions pas prévu le degré de faiblesse du marché du Royaume-Uni.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

« Nous avons néanmoins maintenu nos efforts afin de réaliser nos trois stratégies de croissance, qui consistent à maximiser la valeur de nos principaux marchés, à accroître notre présence sur les marchés émergents et à tirer parti des occasions de fusions et d'acquisitions avantageuses. Grâce à ces stratégies de croissance, aux bénéfices et aux flux de trésorerie générés ainsi qu'à notre utilisation disciplinée de la trésorerie, nous continuons de centrer nos efforts sur la création de valeur à long terme pour nos actionnaires ».

Programme de rachat d'actions

Le 2 août 2011, Molson Coors Brewing Company a annoncé que son conseil d'administration a approuvé un nouveau programme autorisant la Société à racheter jusqu'à 1,2 milliard de dollars en actions ordinaires de catégorie B de la Société (programme qui a subséquemment été modifié afin d'inclure les actions ordinaires de catégorie A); la durée prévue du programme est de trois ans. Au troisième trimestre de 2011, la Société a racheté 6,3 millions d'actions ordinaires de catégorie B pour un montant en espèces de 271 millions de dollars, ce qui représente environ 23 pour cent du montant total pouvant être racheté en vertu du programme.

Faits saillants concernant les réductions de coûts

Au troisième trimestre, la Société a réalisé des réductions de coûts de 18 millions de dollars dans le cadre de son second programme d'affectation de ressources à la croissance.

MillerCoors a réalisé des réductions de coûts de 27 millions de dollars au troisième trimestre, portant à 738 millions de dollars les synergies et les réductions de coûts additionnelles réalisées depuis le début de ses activités le 1^{er} juillet 2008. La part de ces réductions de coûts revenant à Molson Coors s'établit à 42 pour cent.

Taux de change

Les résultats du troisième trimestre de la Société tiennent compte des avantages découlant des fluctuations favorables des taux de change, lesquelles ont donné lieu à une augmentation d'environ 6,7 millions de dollars du bénéfice sous-jacent avant impôts.

Taux d'imposition effectif

Au troisième trimestre, le taux d'imposition effectif de la Société a été de 14 pour cent sur la base du bénéfice déclaré et de 16 pour cent sur la base du bénéfice sous-jacent. La Société estime maintenant que son taux d'imposition effectif pour l'ensemble de l'exercice 2011 se situera entre 12 pour cent et 16 pour cent sur la base du bénéfice sous-jacent, et s'établir à un pourcentage à un chiffre moyen pour le quatrième trimestre, pour autant qu'aucune autre modification ne soit apportée aux lois fiscales.

Dette

Le total de la dette à la fin du troisième trimestre s'élevait à 1,95 milliard de dollars, et la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 0,99 milliard de dollars, ce qui se traduit par une dette nette de 0,96 milliard de dollars.

Résultats des secteurs d'exploitation au troisième trimestre

Les résultats des secteurs d'exploitation de la Société pour le troisième trimestre de 2011 sont présentés ci-après.

Secteur Canada

Le bénéfice sous-jacent avant impôts du secteur Canada a augmenté de 0,2 pour cent pour s'établir à 162,3 millions de dollars ce trimestre. La hausse des prix nets, la diminution des frais de commercialisation, généraux et d'administration et les fluctuations favorables des taux de change ont été neutralisées par la hausse des coûts ainsi que par l'incidence des ajustements apportés à la valeur de certains actifs et aux coûts. Ces résultats tiennent compte d'un avantage de 8 millions de dollars³ découlant de l'appréciation de 7 pour cent du dollar canadien par rapport au dollar américain, d'un exercice à l'autre.

Les ventes au détail au Canada ont diminué de 0,6 pour cent ce trimestre, en raison principalement de l'intensification des réductions sur les prix consenties au titre de la concurrence dans des régions clés. Notre part de marché a diminué d'environ un demi-point par rapport à l'exercice précédent, résultat qui tient à la difficile comparaison des parts de marché par rapport au troisième trimestre de l'exercice précédent, au cours duquel la Société avait enregistré une hausse de près de un point de sa part de marché. Les ventes au détail de l'industrie brassicole canadienne ont augmenté de près de 1 pour cent au troisième trimestre.

Les volumes de ventes de Molson Coors Canada se sont établis à 2,5 millions d'hectolitres ce trimestre, soit un résultat en légère hausse. Les ventes nettes par hectolitre ont augmenté de près de 4 pour cent en monnaie locale, le tiers de cette augmentation étant attribuable au maintien de prix positifs, et la tranche résiduelle, à la prise en compte pour l'exercice considéré des ventes découlant de l'entente de brassage avec North American Breweries (NAB).

Le coût des produits vendus par hectolitre a augmenté de 16 pour cent en monnaie locale, en raison de trois facteurs revêtant pour ainsi dire la même importance : 1) la hausse des coûts des intrants; 2) les coûts de brassage aux termes de l'entente avec NAB; 3) l'ajustement de la valeur d'actifs au cours de l'exercice considéré et la prise en compte, à l'exercice précédent, de réductions de coûts non récurrentes.

Les frais de commercialisation, généraux et d'administration ont diminué de 7 pour cent en monnaie locale, en raison de la réduction des frais indirects.

Secteur États-Unis (MillerCoors)⁴

Le bénéfice sous-jacent avant impôts du secteur États-Unis de Molson Coors a diminué de 16,3 pour cent pour s'établir à 120,6 millions de dollars ce trimestre.

Faits saillants financiers et d'exploitation de MillerCoors

Ce trimestre, le bénéfice net sous-jacent de MillerCoors, excluant les éléments inhabituels, s'est établi à 286,9 millions de dollars, en baisse de 14,1 pour cent, en raison de la diminution des volumes et de la hausse des prix des marchandises, qui ont plus que neutralisé l'établissement de prix positifs, la composition favorable des marques et les réductions de coûts.

Les ventes nationales au détail de MillerCoors ont subi une baisse de 2,0 pour cent, qui tient au fait que le marché continue de subir les contrecoups des taux de chômage élevés et des faibles dépenses de consommation. Les ventes nationales aux grossistes ont diminué de 4,7 pour cent, l'écart par rapport aux ventes au détail tenant au calendrier d'expédition à l'exercice précédent.

Les produits nets nationaux par hectolitre se sont accrus de 1,8 pour cent, résultat qui tient à l'établissement de prix favorables et à la composition des marques. Le total des produits nets par hectolitre, compte tenu des ententes de brassage et des ventes effectuées par des distributeurs détenus par la Société, s'est accru de 1,7 pour cent.

Le coût des produits vendus par hectolitre a augmenté de 3,2 pour cent, résultat qui tient à l'accroissement des frais de port et des coûts du carburant et des matériaux d'emballage, à l'effet de levier négatif lié aux coûts fixes et à une charge de 5,2 millions de dollars au titre de l'amortissement des immobilisations corporelles effectué en dehors de la période, facteurs neutralisés en partie par les réductions de coûts.

Les frais de commercialisation, généraux et d'administration se sont accrus de 3,2 pour cent, résultat qui découle essentiellement de la hausse des coûts liés au système d'information, d'une charge de 7,3 millions de dollars au titre de l'amortissement des immobilisations corporelles effectué en dehors de la période, et de la hausse des frais de commercialisation.

L'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels s'est établi à 87,0 millions de dollars ce trimestre, et les ajouts aux immobilisations corporelles et aux actifs incorporels ont totalisé 62,2 millions de dollars.

Secteur Royaume-Uni

Le bénéfice sous-jacent avant impôts du secteur Royaume-Uni a diminué de 25,3 pour cent pour s'établir à 27,4 millions de dollars ce trimestre, résultat qui tient à la baisse générale des volumes, à la diminution des prix nets et à la hausse des investissements au chapitre de la commercialisation et des charges d'exploitation. La livre sterling s'est appréciée d'environ 4 pour cent par rapport au dollar américain, ce qui a donné lieu à une amélioration d'environ 1 million de dollars du bénéfice avant impôts.

Les ventes au détail du secteur Royaume-Uni ont diminué de 2,9 pour cent en raison de la faiblesse du marché de la consommation sur place au Royaume-Uni, laquelle découle de la conjoncture économique, ainsi que de la réduction temporaire des volumes du marché de la consommation à domicile au sein de ce secteur. Les volumes pour l'ensemble de l'industrie ont augmenté de 1,6 pour cent par rapport à l'exercice précédent. La part de marché du secteur Royaume-Uni et les prix nets sur le marché de la consommation sur place ont augmenté, mais la part de marché et les prix sur le marché de la consommation à domicile ont diminué, en raison des changements survenus sur le plan de la distribution et de la clientèle.

En monnaie locale, le chiffre d'affaires net par hectolitre en ce qui a trait aux marques détenues a augmenté de 5 pour cent, une tranche de 6 pour cent découlant de la composition favorable du chiffre d'affaires ce trimestre, particulièrement l'ajout des marques Modelo. Les prix nets ont subi une baisse de 1 pour cent par rapport à l'exercice précédent, résultat qui tient à l'intensification de la concurrence sur le marché et à la composition défavorable de la clientèle sur le marché de la consommation à domicile.

Le total du coût des produits vendus par hectolitre s'est accru de 10 pour cent en monnaie locale, la variation étant principalement imputable à l'ajout des marques Modelo. Les autres facteurs comprennent la hausse des coûts des intrants, l'effet de levier négatif lié aux coûts fixes découlant des baisses de volumes, et les charges liées à une importante implémentation d'un système d'information.

Les frais de commercialisation, généraux et d'administration ont diminué d'environ 7 pour cent en monnaie locale, résultat qui tient à la diminution de la charge au titre du régime de rémunération incitative et du régime de retraite, facteur neutralisé en partie par la hausse des investissements au chapitre de la commercialisation.

Les résultats sous-jacents du secteur Royaume-Uni ce trimestre ne tiennent pas compte de charges liées à l'effectif non récurrentes de 1,1 million de dollars inscrites dans le coût des produits vendus, et de frais de commercialisation, généraux et d'administration de 1,4 million de dollars.

Secteur Marchés mondiaux et corporatif

La perte sous-jacente avant impôts pour le secteur Marchés mondiaux et corporatif s'est chiffrée à 58,1 millions de dollars ce trimestre, ce qui représente une augmentation de 6,4 pour cent. Ce résultat est imputable à l'augmentation de 3,6 millions de dollars des intérêts débiteurs nets du secteur corporatif découlant de la dépréciation du dollar américain. La perte sous-jacente avant impôts du secteur Marchés mondiaux s'est élevée à 7,2 millions de dollars, soit une hausse de 1,4 million de dollars par rapport à l'exercice précédent, qui tient essentiellement aux investissements dans nos activités en Ukraine, en Inde, en Chine et en Russie.

Le volume du secteur Marchés mondiaux a augmenté de 50,3 pour cent ce trimestre, en raison de l'ajout des marques Si'hai en Chine et des marques Modelo au Japon, ainsi que de la croissance de la Carling en Europe et de la Coors Light en Amérique latine et en Chine. Les frais de commercialisation, généraux et d'administration du secteur Marchés mondiaux se sont élevés à 18,9 millions de dollars ce trimestre, soit une hausse de 4,6 millions de dollars, qui tient à l'augmentation des activités de commercialisation et de vente et des autres investissements dans nos principaux marchés mondiaux.

Les frais de commercialisation, généraux et d'administration du secteur corporatif se sont établis à 22,1 millions de dollars ce trimestre, ce qui représente une diminution de 2,4 millions de dollars attribuable à la réduction de la rémunération incitative au cours de l'exercice considéré.

Les intérêts débiteurs nets du secteur corporatif se sont élevés à 29,1 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 3,6 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent, qui tient principalement aux fluctuations des taux de change et à la hausse du niveau d'endettement au cours de l'exercice considéré.

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 du bénéfice sous-jacent avant impôts.

Ce trimestre, les éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base de Molson Coors ont donné lieu à une charge avant impôts de 5,6 millions de dollars, laquelle découle de charges liées à l'effectif non récurrentes concernant le secteur Royaume-Uni et de la perte non réalisée de 3,0 millions de dollars au titre de l'ajustement à la valeur de marché des couvertures du prix de l'aluminium inscrite dans le coût des produits vendus du secteur corporatif.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

De plus, MillerCoors a comptabilisé des charges inhabituelles totalisant 110,9 millions de dollars, lesquelles se composent d'une réduction de valeur de 60,0 millions de dollars au titre de la marque Sparks et d'une charge de 50,9 millions de dollars découlant de la prise en charge prévue d'un régime de retraite interentreprises sous-capitalisé. La quote-part de Molson Coors, qui correspond à sa participation économique de 42 pour cent, se chiffre à 46,4 millions de dollars. La réduction de valeur au titre de la marque Sparks a été éliminée des résultats de Molson Coors au moyen d'un ajustement de 25,2 millions de dollars du bénéfice comptabilisé à la valeur de consolidation, ce qui donne lieu à des charges inhabituelles nettes de 21,2 millions de dollars pour MillerCoors, lesquelles sont prises en compte dans les résultats de Molson Coors.

Conférence téléphonique portant sur les résultats du troisième trimestre de 2011

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 financiers du troisième trimestre de 2011. Une diffusion Web de la conférence téléphonique sur les résultats sera également offerte.

La Société tiendra également une diffusion Web en ligne et en temps réel de la séance de suivi des analystes financiers et investisseurs institutionnels à 14 h, heure de l'Est. Les deux diffusions Web seront accessibles 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 16 février 2012. La Société affichera aujourd'hui le présent communiqué et les états financiers connexes sur son site Web.

Notes:

1. Sauf indication contraire, tous les montants sont libellés en dollars américains et tous les résultats comparatifs sont ceux du troisième trimestre de la Société terminé le 24 septembre 2011, par rapport à ceux du troisième trimestre terminé le 25 septembre 2010.
2. La Société calcule le bénéfice sous-jacent, une mesure non définie par les PCGR, en excluant les éléments inhabituels et les autres éléments non liés aux activités de base de la mesure du bénéfice la plus pertinente des PCGR des États-Unis, soit le bénéfice net lié aux activités poursuivies attribuable à MCBC. Pour calculer le bénéfice sous-jacent au troisième trimestre de 2011, la Société n'a pas tenu compte des gains, pertes et charges non liés aux activités de base, ni des éléments habituels. Pour plus de renseignements, se reporter à la section « Éléments inhabituels et autres éléments non liés aux activités de base », ainsi qu'aux tableaux de rapprochement avec les mesures les plus pertinentes des PCGR des États-Unis figurant dans la version anglaise de ce communiqué.
3. Il y a lieu de noter que les résultats du secteur Canada libellés en monnaie locale ne tiennent pas compte de l'incidence défavorable de 2,4 millions de dollars des couvertures de change reflétée au poste « Autres produits (charges), montant net » au troisième trimestre de 2011, ni de l'incidence défavorable de 1,0 million de dollars au troisième trimestre de 2010, car il est uniquement utile de prendre ces couvertures en considération aux fins de l'examen des résultats du secteur Canada libellés en dollars américains.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

4. MillerCoors, une coentreprise américaine de Molson Coors Brewing Company et de SABMiller plc, a été créée le 1^{er} juillet 2008. Molson Coors détient une participation économique de 42 pour cent dans MillerCoors, laquelle est comptabilisée à la valeur de consolidation. La participation de Molson Coors dans les résultats de MillerCoors ainsi que certains ajustements aux termes des PCGR des États-Unis sont présentés au poste « Bénéfice comptabilisé à la valeur de consolidation dans MillerCoors ». La version anglaise de ce communiqué comprend un rapprochement du bénéfice net de MillerCoors et du bénéfice comptabilisé à la valeur de consolidation dans MillerCoors de Molson Coors Brewing Company, ainsi que du bénéfice sous-jacent avant impôts du secteur États-Unis, une mesure non définie par les PCGR (se reporter au tableau 4 figurant dans la version anglaise de ce communiqué).

À propos de Molson Coors

Molson Coors Brewing Company est un des plus grands brasseurs au monde. Les secteurs d'exploitation de la Société sont les suivants : Canada, États-Unis, Royaume-Uni et Molson Coors International (MCI). Le portefeuille diversifié de la Société se compose de marques détenues par cette dernière et par des partenaires, notamment les marques Coors Light, Molson Canadian et Carling. Molson Coors est inscrite à l'indice de développement durable Dow Jones 2011 (DJSI), l'indice en matière de développement durable le plus reconnu à l'échelle mondiale pour les multinationales. Le DJSI évalue la façon dont les sociétés gèrent les risques et profitent des occasions sur le plan économique, environnemental et social. Pour de plus amples renseignements sur Molson Coors Brewing Company, visitez le site Web de la Société, à l'adresse www.molsoncoors.com.

Déclarations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des estimations ou des projections qui constituent 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 », « 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 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 importante 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 les coûts liés aux régimes de retraite; la disponibilité des matériaux d'emballage ou la hausse du coût de ces matériaux; notre capacité à assurer le maintien des ententes conclues avec les fabricants et les distributeurs; l'incidence de la concurrence au chapitre des prix et des pressions sur les prix; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives stratégiques, y compris la mise en œuvre et la réalisation des réductions de coûts; les modifications apportées aux exigences prévues par la loi et par les règlements, y compris la réglementation des systèmes de distribution; la hausse du coût des marchandises que nous utilisons dans le cadre de nos activités; notre capacité à maintenir l'image de nos marques, notre réputation et la qualité de nos produits; notre capacité à maintenir de bonnes relations de travail; les modifications apportées à notre chaîne d'approvisionnement; les pertes de valeur additionnelles; l'incidence des changements climatiques ainsi que la disponibilité et la qualité de l'eau; la capacité de MillerCoors à intégrer les activités et les technologies; l'absence d'un contrôle complet sur les activités de MillerCoors; la capacité de MillerCoors à maintenir de bonnes relations avec ses distributeurs et les autres risques dont il est fait état dans nos documents déposés auprès de la SEC, y compris notre rapport annuel sur formulaire 10-K pour l'exercice terminé le 25 décembre 2010, qui peuvent être obtenus auprès de la SEC. 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, d'événements subséquents ou autrement.

Rapprochement avec les mesures les plus pertinentes des PCGR des États-Unis

Molson Coors Brewing Company		
Table 1: 2011 Third Quarter Underlying After-Tax Income		
(After-Tax Income From Continuing Operations, Excluding Special and Other Non-Core Items)		
(\$ In Millions, Except Per Share Data)		
<i>(Note: Some numbers may not sum due to rounding.)</i>		
	<u>2011 3rd Q</u>	<u>2010 3rd Q</u>
U.S. GAAP: Income from continuing operations attributable to MCBC, net		
of tax:	194.7	257.0
	<i>Per diluted share: \$ 1.05</i>	<i>\$ 1.38</i>
<i>Add back/(less):</i>		
Pretax special items - net	0.1	3.1
Proportionate share of MillerCoors special items - net (1)	46.4	8.8
Gain related to Foster's total return swap (2)	-	(42.3)
Basis amortization related to Sparks brand impairment (1)	(25.2)	-
Unrealized loss related to commodity swaps (3)	3.0	-
One-time employee-related expense (4)	2.5	-
Tax effects related to special and other non-core items	(9.1)	12.5
Non-GAAP: Underlying after-tax income:	212.4	239.1
	<i>Per diluted share: \$ 1.14</i>	<i>\$ 1.28</i>
Notes:		
(1) Included in Equity Income in MillerCoors, but excluded from non-GAAP underlying pretax income, net of tax effects of \$0.2 million for Q3 2011 and zero for Q3 2010		
(2) Included in Other Income (Expense), net		
(3) Included in Cost of Goods Sold		
(4) \$1.1 included in Cost of Goods Sold and \$1.4 included in Marketing, General and Administrative Expenses		

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors Brewing Company					
Table 2: 2011 Third Quarter Underlying Pretax Income					
(Pretax Income From Continuing Operations, Excluding Special and Other Non-Core Items)					
(\$ In Millions)					
<i>(Note: Some numbers may not sum due to rounding.)</i>					
	Business				Total
	Canada	U.S.	U.K.	MCI and Corporate	Consolidated
U.S. GAAP: 2011 3rd Q Income (loss) from continuing operations					
before income taxes	\$ 162.0	\$ 99.4	\$ 25.3	\$ (61.3)	\$ 225.4
<i>Add back/(less):</i>					
Pretax special items - net	0.3	-	(0.4)	0.2	0.1
Proportionate share of MillerCoors special items - net (1)	-	46.4	-	-	46.4
Basis amortization related to Sparks brand impairment (1)	-	(25.2)	-	-	(25.2)
Unrealized loss related to commodity swaps (3)	-	-	-	3.0	3.0
One-time employee-related expense (4)	-	-	2.5	-	2.5
Non-GAAP: 2011 3rd Q underlying pretax income (loss)	\$ 162.3	\$ 120.6	\$ 27.4	\$ (58.1)	\$ 252.2
<i>Percent change 2011 3rd Q vs. 2010 3rd Q underlying pretax income (loss)</i>	<i>0.2%</i>	<i>-16.3%</i>	<i>-25.3%</i>	<i>-6.4%</i>	<i>-12.5%</i>
U.S. GAAP: 2010 3rd Q Income (loss) from continuing operations					
before income taxes	\$ 161.6	\$ 135.3	\$ 34.3	\$ (12.6)	\$ 318.6
<i>Add back/(less):</i>					
Pretax special items - net	0.4	-	2.4	0.3	3.1
Proportionate share of MillerCoors pretax special items - net (1)	-	8.8	-	-	8.8
Gain related to Foster's total return swap (2)	-	-	-	(42.3)	(42.3)
Non-GAAP: 2010 3rd Q underlying pretax income (loss)	\$ 162.0	\$ 144.1	\$ 36.7	\$ (54.6)	\$ 288.2
Notes:					
(1) Included in Equity Income in MillerCoors, but excluded from non-GAAP underlying pretax income, net of tax effects of \$0.2 million for Q3 2011 and zero for Q3 2010					
(2) Included in Other Income (Expense), net					
(3) Included in Cost of Goods Sold					
(4) \$1.1 included in Cost of Goods Sold and \$1.4 included in Marketing, General and Administrative Expenses					

MillerCoors LLC					
Table 3: 2011 Third Quarter Underlying Net Income					
(Net Income Attributable to MillerCoors, Excluding Special Items)					
(In Millions)					
	Three Months Ended		Nine Months Ended		
	September 30, 2011	September 30, 2010	September 30, 2011	September 30, 2010	
U.S. GAAP - Net income attributable to MillerCoors:	\$ 176.4	\$ 313.0	\$ 809.8	\$ 912.8	
<i>Add back: Special items, net</i>	110.9	21.0	113.4	28.1	
<i>Less: Tax effect of adjustments to arrive at underlying after-tax income</i>	(0.4)	(0.1)	(0.4)	(0.1)	
Non-GAAP - Underlying net income:	\$ 286.9	\$ 333.9	\$ 922.8	\$ 940.8	

Le bénéfice sous-jacent avant impôts et après impôts devrait être considéré comme un supplément aux résultats d'exploitation présentés selon les principes comptables généralement reconnus des États-Unis et non comme une mesure de remplacement de ceux-ci. Notre direction utilise le bénéfice sous-jacent comme une mesure permettant d'évaluer la performance d'exploitation et ainsi de ramener sur une base plus comparable les résultats financiers d'une période à l'autre; comme une mesure pour la planification et les prévisions générales ainsi que pour l'évaluation des résultats réels par rapport aux prévisions; finalement, dans les communications avec le conseil d'administration, les actionnaires, les analystes ainsi que les investisseurs au sujet de notre performance financière. Nous croyons que la performance au chapitre du bénéfice 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, car elle fournit un outil additionnel pour évaluer notre performance sans tenir compte des éléments

MOLSON COORS BREWING COMPANY

inhabituels, 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.

Molson Coors Brewing Company				
Table 4: Reconciliation of Net Income Attributable to MillerCoors to MCBC U.S. Segment Underlying Pretax Income (Excluding Special Items)				
(In Millions)				
<i>(Note: Some numbers may not sum due to rounding.)</i>				
	Thirteen Weeks Ended		Thirty-Nine Weeks Ended	
	September 24, 2011	September 25, 2010	September 24, 2011	September 25, 2010
Net Income Attributable to MillerCoors	\$ 176.4	\$ 313.0	\$ 809.8	\$ 912.8
<i>Multiply: MCBC economic interest % in MillerCoors</i>	42%	42%	42%	42%
MCBC proportionate share of MillerCoors net income	\$ 74.1	\$ 131.5	\$ 340.1	\$ 383.4
<i>Add: Amortization of the difference between MCBC contributed cost basis and the underlying equity in net assets of MillerCoors</i>				
<i>(1)</i>	27.7	2.5	32.6	4.4
<i>Add: Share-based compensation adjustment (2)</i>	(2.4)	1.3	(0.3)	2.1
MCBC Equity Income in MillerCoors (U.S. GAAP)	\$ 99.4	\$ 135.3	\$ 372.4	\$ 389.9
<i>Add: Proportionate share of MillerCoors special items (3)</i>	46.6	8.8	47.6	11.8
<i>(Less): Basis amortization associated with Sparks brand impairment</i>	(25.2)	-	(25.2)	-
<i>(Less): Tax effect on special items (4)</i>	(0.2)	-	(0.2)	-
MCBC U.S. Segment Underlying Pretax Income (Non-GAAP)	\$ 120.6	\$ 144.1	\$ 394.6	\$ 401.7

Notes:

(1) Our net investment in MillerCoors is based on the carrying values of the net assets contributed to the joint venture which is less than our proportional share of underlying equity (42%) of MillerCoors (contributed by both Coors Brewing Company ("CBC") and Miller Brewing Company ("Miller")) by approximately \$564 million as of September 24, 2011. This difference, with the exception of goodwill and land, is being amortized as additional equity income over the remaining useful lives of the contributed long-lived amortizing assets. During the third quarter of 2011, MillerCoors recognized an impairment charge of \$60.0 million associated with its Sparks brand intangible asset. Our portion, \$25.2 million, or 42% of the charge, is offset by an adjustment to our basis amortization above. This adjustment represents accelerated amortization attributable to our proportionate share of the underlying basis of the asset class in which Sparks was contributed.

(2) The net adjustment is to record 100% of share-based compensation associated with pre-existing equity awards to be settled in MCBC Class B common stock held by former CBC employees now employed by MillerCoors and to eliminate all share-based compensation impacts related to pre-existing SABMiller plc equity awards held by former Miller Brewing Company employees now employed by MillerCoors.

(3) MillerCoors special items were net charges of \$110.9 million for Q3 2011, \$21.0 million for Q3 2010, \$113.4 million for the first three quarters of 2011 and \$28.1 million for the first three quarters of 2010. MCBC's proportionate share equals 42% of these net special charges.

(4) The tax effect of adjustments to arrive at underlying after-tax income attributable to MillerCoors, a non-GAAP measure, is calculated based on the estimated tax rate applicable to the item(s) being adjusted in the period in which they arose.

Molson Coors Brewing Company			
Table 5: 2011 Third Quarter Worldwide Beer Volume			
(In Millions of Hectoliters)			
	Thirteen Weeks Ended		% Change
	September 24, 2011	September 25, 2010	
Financial Volume:	4.966	4.941	0.5%
Royalty Volume:	0.133	0.103	29.1%
Owned Volume:	5.099	5.044	1.1%
Proportionate Share of Equity Investment			
Sales-to-Retail⁽¹⁾:	8.031	8.197	(2.0%)
Total Worldwide Beer Volume:	13.130	13.241	(0.8%)

Notes:

(1) Reflects the addition of Molson Coors Brewing Company's proportionate share of equity method investments (MillerCoors and Modelo Molson) sales-to-retail for the periods presented, adjusted for comparable trading days, if applicable.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors Brewing Company and Subsidiaries

Table 6: Condensed Consolidated Statements of Operations

(In Millions, Except Per Share Data)

(Unaudited)

	Thirteen Weeks Ended		Thirty-Nine Weeks Ended	
	September 24, 2011	September 25, 2010	September 24, 2011	September 25, 2010
Volume in hectoliters	4.966	4.941	13.608	13.812
Sales	\$ 1,393.9	\$ 1,260.1	\$ 3,774.3	\$ 3,489.7
Excise taxes	(439.5)	(385.1)	(1,195.9)	(1,070.4)
Net sales	954.4	875.0	2,578.4	2,419.3
Cost of goods sold	(550.5)	(457.4)	(1,501.6)	(1,336.6)
Gross profit	403.9	417.6	1,076.8	1,082.7
Marketing, general and administrative expenses	(248.2)	(248.9)	(759.1)	(747.6)
Special items, net	(0.1)	(3.1)	(11.1)	(21.5)
Equity income in MillerCoors	99.4	135.3	372.4	389.9
Operating income	255.0	300.9	679.0	703.5
Interest expense, net	(27.3)	(23.9)	(81.8)	(73.7)
Other income (expense), net	(2.3)	41.6	(4.8)	54.4
Income from continuing operations before income taxes	225.4	318.6	592.4	684.2
Income tax expense	(31.1)	(60.7)	(90.4)	(124.6)
Income from continuing operations	194.3	257.9	502.0	559.6
(Loss) income from discontinued operations, net of tax	2.7	(0.9)	1.5	41.1
Net income	197.0	257.0	503.5	600.7
Less: Net income attributable to noncontrolling interests	0.4	(0.9)	(0.4)	(2.8)
Net income attributable to MCBC	\$ 197.4	\$ 256.1	\$ 503.1	\$ 597.9
Basic income (loss) per share:				
From continuing operations attributable to MCBC	\$ 1.05	\$ 1.39	\$ 2.69	\$ 3.00
From discontinued operations attributable to MCBC	0.01	(0.01)	0.01	0.22
Basic net income per share	\$ 1.06	\$ 1.38	\$ 2.70	\$ 3.22
Diluted income (loss) per share:				
From continuing operations attributable to MCBC	\$ 1.05	\$ 1.38	\$ 2.67	\$ 2.98
From discontinued operations attributable to MCBC	0.01	(0.01)	0.01	0.22
Diluted net income per share	\$ 1.06	\$ 1.37	\$ 2.68	\$ 3.20
Weighted average shares - basic	185.0	186.0	186.3	185.7
Weighted average shares - diluted	186.2	187.4	187.8	187.1
Dividends per share	\$ 0.32	\$ 0.28	\$ 0.92	\$ 0.80
Amount attributable to MCBC				
Income from continuing operations, net of tax	\$ 194.7	\$ 257.0	\$ 501.6	\$ 556.8
(Loss) income from discontinued operations, net of tax	2.7	(0.9)	1.5	41.1
Net income attributable to MCBC	\$ 197.4	\$ 256.1	\$ 503.1	\$ 597.9

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors Brewing Company and Subsidiaries

Table 7: Canada Segment Results of Operations

(In Millions)

(Unaudited)

	Thirteen Weeks Ended		Thirty-Nine Weeks Ended	
	September 24, 2011	September 25, 2010	September 24, 2011	September 25, 2010
Volume in hectoliters	2.543	2.538	6.624	6.823
Sales	\$ 793.6	\$ 718.3	\$ 2,057.8	\$ 1,935.5
Excise taxes	(194.7)	(178.5)	(500.4)	(463.7)
Net sales	598.9	539.8	1,557.4	1,471.8
Cost of goods sold	(307.4)	(248.5)	(823.6)	(734.0)
Gross profit	291.5	291.3	733.8	737.8
Marketing, general and administrative expenses	(127.1)	(128.1)	(370.4)	(369.4)
Special items, net	(0.3)	(0.4)	(10.6)	(16.9)
Operating income	164.1	162.8	352.8	351.5
Other income (expense), net	(2.1)	(1.2)	(6.8)	(3.7)
Income before income taxes	\$ 162.0	\$ 161.6	\$ 346.0	\$ 347.8

Molson Coors Brewing Company and Subsidiaries

Table 8: United Kingdom Segment Results of Operations

(In Millions)

(Unaudited)

	Thirteen Weeks Ended		Thirty-Nine Weeks Ended	
	September 24, 2011	September 25, 2010	September 24, 2011	September 25, 2010
Volume in hectoliters (1)	2.219	2.234	6.361	6.528
Sales (1)	\$ 565.5	\$ 518.1	\$ 1,625.0	\$ 1,490.6
Excise taxes	(238.3)	(204.7)	(681.4)	(601.7)
Net sales (1)	327.2	313.4	943.6	888.9
Cost of goods sold (1)	(224.0)	(195.7)	(627.5)	(567.8)
Gross profit	103.2	117.7	316.1	321.1
Marketing, general and administrative expenses	(80.1)	(82.0)	(255.7)	(253.5)
Special items, net	0.4	(2.4)	0.2	(3.7)
Operating income	23.5	33.3	60.6	63.9
Interest income, net	1.8	1.6	4.7	5.1
Other income (expense), net	-	(0.6)	(0.9)	(1.2)
Income before income taxes	\$ 25.3	\$ 34.3	\$ 64.4	\$ 67.8

Notes:

(1) Reflects gross segment sales which include intercompany sales to MCI of 0.050 million hectoliters and \$3.2 million of sales, offset by \$3.2 million of costs of goods sold for the third quarter of 2011 and 0.070 million hectoliters and \$4.5 million of sales, offset by \$4.5 million of costs of goods sold for the first three quarters of 2011. These amounts are eliminated in the consolidated totals.

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors Brewing Company and Subsidiaries				
Table 9: Molson Coors International and Corporate Results of Operations				
(In Millions)				
(Unaudited)				
	Thirteen Weeks Ended		Thirty-Nine Weeks Ended	
	September 24, 2011	September 25, 2010	September 24, 2011	September 25, 2010
Volume in hectoliters	0.254	0.169	0.693	0.461
Sales	\$ 38.0	\$ 23.7	\$ 96.0	\$ 63.6
Excise taxes	(6.5)	(1.9)	(14.1)	(5.0)
Net Sales	31.5	21.8	81.9	58.6
Cost of goods sold	(22.3)	(13.2)	(55.0)	(34.8)
Gross profit	9.2	8.6	26.9	23.8
Marketing, general and administrative expenses	(41.0)	(38.8)	(133.0)	(124.7)
Special items, net	(0.2)	(0.3)	(0.7)	(0.9)
Operating loss	(32.0)	(30.5)	(106.8)	(101.8)
Interest expense, net	(29.1)	(25.5)	(86.5)	(78.8)
Other income (expense), net	(0.2)	43.4	2.9	59.3
(Loss) income before income taxes	\$ (61.3)	\$ (12.6)	\$ (190.4)	\$ (121.3)

MillerCoors LLC ⁽¹⁾				
Table 10: Results of Operations				
(In Millions)				
(Unaudited)				
	Three Months Ended		Nine Months Ended	
	September 30, 2011	September 30, 2010	September 30, 2011	September 30, 2010
Volume in hectoliters	20.145	21.021	59.050	61.166
Sales	\$ 2,285.2	\$ 2,350.2	\$ 6,733.6	\$ 6,819.8
Excise taxes	(320.3)	(334.3)	(937.3)	(968.9)
Net sales	1,964.9	2,015.9	5,796.3	5,850.9
Cost of goods sold	(1,213.3)	(1,226.7)	(3,545.1)	(3,590.1)
Gross profit	751.6	789.2	2,251.2	2,260.8
Marketing, general and administrative expenses	(461.5)	(447.4)	(1,313.5)	(1,302.6)
Special items, net	(110.9)	(21.0)	(113.4)	(28.1)
Operating income	179.2	320.8	824.3	930.1
Other income (expense), net	2.4	0.2	0.5	3.5
Income before income taxes	181.6	321.0	824.8	933.6
Income tax expense	(1.6)	(2.1)	(6.0)	(5.9)
Net income	180.0	318.9	818.8	927.7
Less: Net income attributable to noncontrolling interests	(3.6)	(5.9)	(9.0)	(14.9)
Net income attributable to MillerCoors	\$ 176.4	\$ 313.0	\$ 809.8	\$ 912.8

Notes:

⁽¹⁾ Economic ownership of MillerCoors is 58% held by SABMiller and 42% held by Molson Coors. See Table 4 in the release for a reconciliation from Net Income Attributable to MillerCoors to Molson Coors Equity Income in MillerCoors, and to U.S. Segment Underlying Pretax Income (Non-GAAP).

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors Brewing Company and Subsidiaries
Table 11: Condensed Consolidated Balance Sheets
(In Millions)
(Unaudited)

	As of	
	September 24, 2011	December 25, 2010
Assets		
Cash and cash equivalents	\$ 987.2	\$ 1,217.6
Receivables, net	723.7	729.5
Inventories, net	201.1	195.0
Other, net	85.5	78.8
Total current assets	<u>1,997.5</u>	<u>2,220.9</u>
Properties, net	1,365.6	1,388.7
Goodwill and intangibles, net	6,065.7	6,144.2
Investment in MillerCoors	2,589.7	2,574.1
Other, net	411.4	369.7
Total assets	<u>\$ 12,429.9</u>	<u>\$ 12,697.6</u>
Liabilities and Equity		
Accounts payable	\$ 261.8	\$ 268.2
Accrued expenses and other, net	977.3	1,064.6
Current portion of long-term debt and short-term borrowings	46.4	1.1
Total current liabilities	<u>1,285.5</u>	<u>1,333.9</u>
Long-term debt	1,901.3	1,959.6
Pension and post-retirement benefits	439.8	458.6
Other, net	864.5	1,102.9
Total liabilities	<u>4,491.1</u>	<u>4,855.0</u>
Total MCBC stockholders' equity	7,897.0	7,798.8
Noncontrolling interests	41.8	43.8
Total equity	<u>7,938.8</u>	<u>7,842.6</u>
Total liabilities and equity	<u>\$ 12,429.9</u>	<u>\$ 12,697.6</u>

MOLSON COORS BREWING COMPANY

Molson Coors Brewing Company and Subsidiaries
Table 12: Condensed Consolidated Statements of Cash Flows
(In Millions)
(Unaudited)

	Thirty-Nine Weeks Ended	
	September 24, 2011	September 25, 2010
Cash flows from operating activities:		
Net income (loss) including noncontrolling interests	\$ 503.5	\$ 600.7
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	161.3	151.9
Equity Income in MillerCoors	(372.4)	(389.9)
Distributions from MillerCoors	372.4	389.9
Change in working capital and other, net	(61.4)	(9.4)
Net cash provided by operating activities	\$ 603.4	\$ 743.2
Cash flows from investing activities:		
Additions to properties	\$ (126.3)	\$ (95.0)
Proceeds from sales of properties and intangible assets	1.5	3.7
Acquisition of businesses, net of cash acquired	(41.3)	(19.8)
Proceeds from settlement of derivative instruments	15.4	-
Payment on discontinued operations	-	(96.0)
Investment in MillerCoors	(657.3)	(863.1)
Return of capital from MillerCoors	627.2	848.6
Investment in and advances to an unconsolidated affiliate	(99.4)	-
Other, net	9.3	(16.6)
Net cash used in investing activities	\$ (270.9)	\$ (238.2)
Cash flows from financing activities:		
Exercise of stock options under equity compensation plans	\$ 8.5	\$ 13.5
Dividends paid	(172.4)	(149.6)
Payments for purchase of treasury stock	(271.1)	-
Net borrowings of debt	(11.7)	(305.0)
Payments on settlements of debt-related derivatives	(99.2)	(42.0)
Other, net	(10.4)	(1.8)
Net cash used in financing activities	\$ (556.3)	\$ (484.9)
Cash and cash equivalents:		
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	\$ (223.8)	\$ 20.1
Effect of foreign exchange rate changes on cash and cash equivalents	(6.6)	9.2
Balance at beginning of year	1,217.6	734.2
Balance at end of period	\$ 987.2	\$ 763.5