

Bruxelles – 29 février 2024 – 2 h 30 CET

 Information réglementée et privilégiée<sup>1</sup>

# AB InBev publie les résultats de l'exercice et du quatrième trimestre 2023

## La poursuite de la dynamique mondiale, partiellement atténuée par la performance aux États-Unis, a généré des produits historiquement élevés durant l'EX23

« Notre entreprise a réalisé une nouvelle année de croissance rentable et constante, avec une hausse des produits de 7.8% et une hausse de l'EBITDA de 7.0%. Une solide génération de flux de trésorerie disponible nous a permis de progresser sur la voie de notre désendettement, de proposer un dividende accru à nos actionnaires et d'exécuter un rachat d'actions d'un milliard d'USD. Nos résultats témoignent de la force de la catégorie bière, de la résilience de notre entreprise et de nos collaborateurs, de la mise en œuvre constante de nos vecteurs de croissance répliquables et de notre engagement indéfectible à investir pour la croissance à long terme et la création de valeur. » – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

### Produits totaux

4T +6.2% | EX +7.8%

Les produits ont augmenté de 6.2% au 4T23 avec une hausse des produits par hl de 9.3%, et de 7.8% durant l'EX23, avec une hausse des produits par hl de 9.9%.

**24.6% d'augmentation** des produits combinés de nos marques mondiales, Budweiser, Stella Artois, Corona et Michelob Ultra, en dehors de leurs marchés domestiques respectifs au 4T23, et 18.2% pour l'EX23.

**Environ 70%** de nos produits réalisés via les plateformes numériques B2B, la base d'utilisateurs actifs mensuels de BEES atteignant 3.7 millions d'utilisateurs.

**Plus de 550 millions d'USD** de produits générés par notre écosystème direct-to-consumer.

### Volumes totaux

4T -2.6% | EX -1.7%

Au 4T23, les volumes totaux ont diminué de 2.6%, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 3.6% et les volumes non-bières, une hausse de 3.0%. Durant l'EX23, les volumes totaux ont diminué de 1.7%, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 2.3% et les volumes non-bières, une hausse de 2.1%.

### EBITDA normalisé

4T +6.2% | EX +7.0%

Au 4T23, l'EBITDA normalisé a augmenté de 6.2% à 4 877 millions d'USD, et la marge EBITDA normalisée a perdu 2 points de base à 33.7%. Durant l'EX23, l'EBITDA normalisé a augmenté de 7.0% à 19 976 millions d'USD, et la marge EBITDA normalisée a perdu 23 points de base à 33.6%. Les chiffres de l'EBITDA normalisé de l'EX23 et de l'EX22 tiennent compte d'un impact de 44 millions d'USD et de 201 millions d'USD, respectivement, de crédits d'impôt au Brésil.

### Bénéfice sous-jacent (million d'USD)

4T 1 661 | EX 6 158

Le bénéfice sous-jacent (bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev hors éléments non sous-jacents et impact de l'hyperinflation) était de 1 661 millions d'USD au 4T23 par rapport à 1 739 millions d'USD au 4T22, et de 6 158 millions d'USD durant l'EX23 par rapport à 6 093 millions USD pour l'EX22.

### Bénéfice sous-jacent par action (USD)

4T 0.82 | EX 3.05

Le BPA sous-jacent était de 0.82 USD au 4T23, en baisse par rapport à 0.86 USD au 4T22, et de 3.05 USD pour l'EX23, en hausse par rapport à 3.03 USD pour l'EX22.

### Ratio endettement net / EBITDA

3.38x

Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 3.38x au 31 décembre 2023, par rapport à 3.51x au 31 décembre 2022.

### Affectation de capital

## Dividende 0.82 EUR

Le conseil d'administration d'AB InBev propose un dividende de 0.82 EUR par action pour l'exercice 2023, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 24 avril 2024. Le calendrier des dates ex-dividende, dates d'enregistrement et dates de paiement est consultable à la page 16.

Sur le programme de rachat d'actions d'un milliard d'USD annoncé le 31 octobre 2023, 870 millions ont été finalisés au 23 février 2024.

Le rapport financier de l'exercice 2023 est consultable sur notre site [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com).

<sup>1</sup>L'information ci-jointe constitue une information privilégiée au sens du Règlement (UE) N° 596/2014 du Parlement européen et du Conseil du 16 avril 2014 sur les abus de marché, et une information réglementée au sens de l'arrêté royal belge du 14 novembre 2007 relatif aux obligations des émetteurs d'instruments financiers admis à la négociation sur un marché réglementé. Pour consulter les mentions légales importantes et les notes sur la base de préparation, veuillez vous référer à la page 17.

## Commentaires de la direction

---

### Créer un avenir avec plus de célébrations

Notre entreprise a réalisé une nouvelle année de croissance rentable et constante, avec une hausse de l'EBITDA de 7.0%, conforme à notre ambition de croissance à moyen terme et nos perspectives pour l'année. Bien que notre plein potentiel de croissance ait été restreint par la performance de notre activité aux États-Unis, nous sommes restés fidèles à notre raison d'être et parfaitement concentrés sur l'exécution de notre stratégie.

Nous avons fait des choix disciplinés en matière de gestion des produits et d'affectation des ressources, réalisant une croissance généralisée avec des hausses des produits et des bénéfices dans quatre de nos cinq régions opérationnelles. Nos résultats témoignent de la force de la catégorie bière, de la résilience de notre entreprise et de nos collaborateurs, de la mise en œuvre constante de nos vecteurs de croissance répliquables et de notre engagement indéfectible à investir pour la croissance à long terme et la création de valeur.

Comme chaque année, il y a eu des succès à célébrer et des défis riches en enseignements. Nous tirons profit de ces enseignements et avançons dans une position plus forte pour réaliser notre plein potentiel de croissance.

### Assurer une croissance constante et rentable

Nos produits ont augmenté de 7.8% durant l'EX23, avec une croissance des produits sur plus de 85% de nos marchés, stimulée par une augmentation des produits par hl de 9.9% résultant d'actions de tarification, de la premiumisation constante et d'autres initiatives de gestion des produits. Les volumes ont régressé de 1.7%, la croissance dans bon nombre de nos marchés émergents et en développement ayant été atténuée essentiellement par la performance aux États-Unis et par la faiblesse du secteur en Europe.

L'EBITDA a augmenté de 7.0%, la croissance de nos produits ayant été partiellement atténuée par l'impact négatif anticipé des devises et du prix des produits de base, et par la hausse des investissements en ventes et marketing. Le BPA sous-jacent était de 3.05 USD, ce qui représente une hausse de 0.02 USD par action par rapport à l'EX22.

### Progression de nos priorités stratégiques

- **Mener et développer la catégorie**

Nous restons concentrés sur la mise en œuvre cohérente de nos cinq leviers d'expansion de catégorie éprouvés et répliquables. Durant l'EX23, la catégorie bière et Beyond Beer a continué de remporter des parts d'alcool par volume au niveau mondial, grâce à des gains en Amérique du Sud et en Chine, selon Euromonitor.

Nous avons concentré nos investissements sur les méga-marques de notre portefeuille qui stimulent la majorité de notre croissance et sur les méga-plateformes mondiales que les consommateurs adorent et qui rassemblent les gens. Notre portefeuille de marques est inégalé, avec 7 des 10 marques de bière les plus prestigieuses au monde, selon Kantar BrandZ, et 20 marques de bière emblématiques rapportant des milliards de dollars de produits. L'association de nos marques emblématiques à des méga-plateformes, comme les Jeux olympiques, la Coupe du monde de la FIFA™, la Copa America, la NFL, l'UFC, la NBA, Lollapalooza et Tomorrowland nous place dans une position unique pour mener et développer la catégorie.

La pertinence, l'authenticité et la créativité efficace de notre travail de marketing continuent d'être reconnues. Au Cannes Lions International Festival of Creativity 2023, des campagnes et des marques de l'ensemble de nos 5 régions opérationnelles ont été récompensées, et nous avons eu l'honneur d'être nommés Creative Marketer of the Year pour la deuxième année consécutive.

- **Participation à la catégorie** : Durant l'EX23, le pourcentage de consommateurs effectuant des achats dans notre portefeuille de marques a augmenté ou est resté stable sur la majorité de nos marchés, selon nos estimations. Nos innovations de marques, d'emballages et de liquides ont favorisé une hausse de participation des consommateurs féminins sur les marchés clés en Afrique, en Amérique latine et en Europe, ainsi que des nouveaux consommateurs en âge légal de boire aux États-Unis et au Canada.
- **Supériorité core** : Notre portefeuille mainstream a réalisé une hausse des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette durant l'EX23, avec une hausse à deux chiffres sur des marchés tels que l'Afrique du Sud, la

Colombie et la République dominicaine. Nos marques mainstream ont gagné ou maintenu leur part de segment sur la majorité de nos marchés clés, selon nos estimations.

- **Développement des occasions** : Notre portefeuille mondial de bières sans alcool a continué à se surpasser, enregistrant une hausse des produits de près de 20% au cours de l'EX23, notre performance ayant été tirée par Budweiser Zero et Corona Cero. Nos produits numériques de vente directe aux consommateurs nous ont permis de développer une connaissance approfondie des consommateurs et de nouvelles occasions de consommation, telles que les Corona Sunset Hours, les Brahma Soccer Wednesdays et une hausse de la consommation à domicile de packs de bouteilles en verre consignées.
- **Premiumisation** : Notre portefeuille de bières above core a généré une hausse des produits d'un peu plus de 10% durant l'EX23, nos marques premium et super premium gagnant des parts de segment dans plusieurs marchés clés dont l'Afrique du Sud, le Mexique et le Brésil, selon nos estimations. Nos méga-marques mondiales ont généré une hausse des produits de 18.2% en dehors de leurs marchés domestiques, Corona en tête avec une croissance de 22.1%. Budweiser a réalisé une hausse des produits de 17.1%, avec une croissance généralisée sur plus de 25 marchés, Stella Artois a enregistré une croissance de 18.8% et Michelob Ultra une croissance de 7.5%.
- **Beyond Beer** : Au cours de l'EX23, nos activités Beyond Beer ont généré environ 1.5 milliard d'USD de produits et ont enregistré une hausse à un chiffre dans la moyenne de la fourchette, la croissance mondiale ayant été partiellement atténuée par la performance des seltzer à base de malt aux États-Unis. La croissance a été principalement stimulée par Brutal Fruit et Flying Fish en Afrique, notre portefeuille de boissons spiritueuses prêtes à boire aux États-Unis et Beats au Brésil, qui ont tous enregistré une hausse à deux chiffres des produits.

- **Digitaliser et monétiser notre écosystème**

La transformation numérique de notre route-to-consumer est une évolution fondamentale dans la manière dont nous faisons des affaires et servons nos clients. Nos plateformes numériques nous permettent d'augmenter la distribution de nos marques, de réduire notre coût de service et d'améliorer notre relation avec les clients et les consommateurs. C'est un avantage compétitif clé et nous continuons d'explorer de nouvelles façons de monétiser nos atouts numériques et physiques pour créer des flux de produits rentables supplémentaires.

- **Digitaliser nos relations avec nos plus de six millions de clients dans le monde** : Au 31 décembre 2023, BEES était opérationnelle sur 26 marchés, environ 70% de nos produits du 4T23 ayant été générés à travers les plateformes numériques B2B. Au cours de l'EX23, BEES a atteint 3.7 millions d'utilisateurs actifs mensuels et réalisé 39.8 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, soit une croissance de 27% par rapport à l'EX22.  
  
BEES Marketplace était opérationnelle sur 15 marchés, et parmi les consommateurs de BEES, 67% sont également acheteurs Marketplace. Marketplace a généré environ 1.5 milliards d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers cette année, soit une croissance de 52% par rapport à l'EX22.
- **Se placer en tête des solutions DTC** : Notre écosystème omnicanal direct-to-consumer (DTC) de produits numériques et physiques a généré des produits d'environ 1.5 milliard d'USD cette année. Nos méga-marques DTC, Ze Delivery, TaDa et PerfectDraft sont disponibles sur 21 marchés, ont honoré plus de 69 millions de commandes en ligne et ont généré plus de 550 millions d'USD de produits au cours de l'EX23, une croissance de 15% par rapport à l'EX22.
- **Dégager de la valeur de notre écosystème** : Nous continuons d'explorer des opportunités de générer des flux de produits supplémentaires et évolutifs pour nos activités à travers EverGrain, notre société d'ingrédients à base d'orge surcyclé, et Biobrew, notre entreprise de fermentation de précision.

- **Optimiser nos activités**

- **Maximiser la création de valeur** : Notre objectif visant à maximiser la création de valeur à long terme repose sur les trois domaines que nous ciblons : l'affectation optimisée des ressources, une solide gestion des risques et une structure de capital efficace. Notre culture de discipline financière au quotidien nous permet d'optimiser l'affectation des ressources et d'investir pour la croissance. Durant l'EX23, nous avons investi 11.6 milliards

d'USD en dépenses d'investissement ainsi qu'en ventes et marketing tout en générant une trésorerie disponible d'environ 8.8 milliards d'USD, soit une hausse de 0.3 milliard d'USD par rapport à l'EX22.

Nous avons continué notre processus de désendettement, en réduisant la dette brute de 1.8 milliard d'USD pour atteindre 78.1 milliards d'USD, ce qui se traduit par un ratio endettement net/EBITDA de 3.38x au 31 décembre 2023. Notre solide gestion des risques a été reconnue plus tôt cette année par Moody's, qui a revu notre note de crédit à la hausse de Baa1 à A3, et par S&P, qui a fait de même de BBB+ à A-.

Par conséquent, nous disposons d'une flexibilité supplémentaire dans nos choix d'affectation du capital. Le conseil d'administration d'AB InBev a proposé un dividende pour l'exercice de 0.82 EUR par action, une hausse de 9% par rapport à l'EX22. En outre, au 23 février 2024, nous avons finalisé près de 90% de notre programme de rachat d'actions d'1 milliard d'USD annoncé le 31 octobre 2023.

- **Promouvoir nos priorités de développement durable :** Au cours de l'EX23, nous avons continué à progresser vers nos objectifs ambitieux de développement durable pour 2025. Nous avons contracté l'équivalent de 100% de notre volume mondial d'électricité achetée auprès de sources renouvelables, dont 73.6% sont opérationnelles. Depuis 2017, nous avons réduit nos émissions absolues de Scope 1 et 2 de 44% et l'intensité des émissions de Scope 1, 2 et 3 de 24.2%. Au niveau de l'agriculture durable, 95% de nos producteurs directs répondaient au critère « qualifiés », 92% étaient « connectés » et 86% étaient « indépendants financièrement ». En matière de gestion de l'eau, nous investissons dans des efforts de restauration et de conservation sur 100% de nos sites dans des zones très sensibles, avec une amélioration déjà perceptible au niveau de la santé des bassins versants sur 56% des sites visés par notre objectif pour 2025. Au niveau de l'économie circulaire appliquée aux emballages, 77.5% de nos produits étaient conditionnés dans des emballages à contenu consigné ou fabriqués à base de matériaux majoritairement recyclés. Nous réalisons également des avancées concernant notre ambition d'atteindre le « net zéro » d'ici 2040, avec 36 projets « lighthouse » mis en œuvre de par le monde en 2023.

En reconnaissance de notre leadership en matière de transparence et de performance d'entreprise en matière de changement climatique et de sécurité de l'eau, nous avons obtenu un score double A de la part du CDP.

Nous nous engageons à promouvoir une consommation responsable et à contribuer à l'amélioration des habitudes de modération dans le monde entier. Nous avons investi 900 millions d'USD dans le marketing des normes sociales depuis 2016 et sommes en bonne voie d'atteindre notre objectif d'1 milliard d'USD d'ici 2025. Nous avons également lancé la plus grande initiative d'étiquetage informatif volontaire, 100% de nos étiquettes affichant désormais des symboles de consommation réfléchie et des messages incitant à la modération sur 26 marchés.

Pour plus de détails, veuillez vous référer à nos Déclarations en matière de durabilité dans notre rapport annuel 2023, [ici](#).

## À l'avenir

En faisant le point sur 2023, nous constatons que même si notre plein potentiel était restreint, les atouts fondamentaux de notre entreprise ont stimulé une nouvelle année de croissance rentable et constante. La bière est une catégorie vaste, rentable et en croissance, qui gagne des parts de marché d'alcool au niveau mondial et dispose d'une marge significative de premiumisation. Notre empreinte diversifiée, notre échelle mondiale, ainsi que notre écosystème inégalé nous placent dans une position unique pour mener et développer la catégorie. Nous disposons de vecteurs de croissance répliquables, tels qu'un portefeuille de méga-marques que les consommateurs adorent, des produits numériques qui génèrent de la valeur et un modèle d'expansion de catégorie qui stimule la croissance interne. Notre activité assure une rentabilité et une génération de trésorerie supérieures et notre cadre dynamique d'affectation de capital nous offre de la flexibilité pour maximiser la création de valeur. La résilience, l'engagement implacable et la profonde culture d'ownership de nos collaborateurs sont véritablement indéfectibles, et nous remercions tous nos collègues de par le monde pour leur travail acharné et leur dévouement.

À l'horizon 2024, notre raison d'être en tant qu'entreprise reste plus pertinente que jamais. Guidés par notre stratégie et notre focalisation sur le client et le consommateur, nous sommes boostés par les opportunités qui s'annoncent de renforcer la catégorie par le biais de nos méga-marques et plateformes. Nous sommes convaincus du potentiel de la catégorie bière, des fondamentaux de notre entreprise et de nos collaborateurs, et de notre capacité à générer de la valeur supérieure à long terme et à créer un avenir avec plus de célébrations.

## Perspectives 2024

---

- (i) **Performance générale** : Nous prévoyons une hausse de notre EBITDA conforme à nos perspectives à moyen terme, soit entre 4-8%<sup>1</sup>. Les perspectives pour l'EX24 reflètent notre évaluation actuelle de l'inflation et du contexte macroéconomique.
- (ii) **Coûts financiers nets** : Les charges nettes d'intérêts liées aux retraites et les charges de désactualisation devraient se situer entre 220 et 250 millions d'USD par trimestre, en fonction de la fluctuation des devises et des taux d'intérêt. Pour l'EX24, le coupon moyen de la dette brute devrait se situer autour de 4%.
- (iii) **Taux d'imposition effectif (TIE)** : Le TIE normalisé pour l'EX24 devrait se situer entre 27% et 29%. Les perspectives relatives au TIE ne tiennent pas compte de l'impact d'éventuelles modifications futures de la législation.
- (iv) **Dépenses nettes d'investissement** : Les dépenses nettes d'investissement de l'EX24 devraient se situer entre 4.0 et 4.5 milliards d'USD.

<sup>1</sup>Veillez vous référer à la mise à jour de la présentation de la croissance interne pour l'EX24 à la page 16

**Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)**

	4T22	4T23	Croissance interne
<b>Volumes totaux (milliers d'hl)</b>	<b>148 775</b>	<b>144 706</b>	<b>-2.6%</b>
Nos propres bières	128 502	123 764	-3.6%
Volumes des non-bières	19 421	19 998	3.0%
Produits de tiers	853	944	13.1%
<b>Produits</b>	<b>14 668</b>	<b>14 473</b>	<b>6.2%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>8 007</b>	<b>7 794</b>	<b>5.3%</b>
Marge brute en %	54.6%	53.9%	-49 bps
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>4 947</b>	<b>4 877</b>	<b>6.2%</b>
Marge EBITDA normalisé	33.7%	33.7%	-2 bps
<b>EBIT normalisé</b>	<b>3 608</b>	<b>3 491</b>	<b>6.9%</b>
Marge EBIT normalisé	24.6%	24.1%	16 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 844	1 891	
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 739</b>	<b>1 661</b>	
Bénéfice par action (USD)	1.41	0.94	
<b>Bénéfice sous-jacent par action (USD)</b>	<b>0.86</b>	<b>0.82</b>	

	EX22	EX23	Croissance interne
<b>Volumes totaux (milliers d'hl)</b>	<b>595 133</b>	<b>584 728</b>	<b>-1.7%</b>
Nos propres bières	517 990	505 899	-2.3%
Volumes des non-bières	73 241	74 810	2.1%
Produits de tiers	3 903	4 019	4.7%
<b>Produits</b>	<b>57 786</b>	<b>59 380</b>	<b>7.8%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>31 481</b>	<b>31 984</b>	<b>6.7%</b>
Marge brute en %	54.5%	53.9%	-53 bps
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>19 843</b>	<b>19 976</b>	<b>7.0%</b>
Marge EBITDA normalisé	34.3%	33.6%	-23 bps
<b>EBIT normalisé</b>	<b>14 768</b>	<b>14 590</b>	<b>6.4%</b>
Marge EBIT normalisé	25.6%	24.6%	-31 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 969	5 341	
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>6 093</b>	<b>6 158</b>	
Bénéfice par action (USD)	2.97	2.65	
<b>Bénéfice sous-jacent par action (USD)</b>	<b>3.03</b>	<b>3.05</b>	

**Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)**

	4T22	Scope	Croissance interne	4T23	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	23 451	-149	-3 563	19 738	-15.3%	-16.2%
Amériques du Centre	38 286	-	348	38 635	0.9%	0.9%
Amérique du Sud	46 860	-	-157	46 704	-0.3%	-2.0%
EMEA	24 094	50	-180	23 964	-0.7%	-1.0%
Asie-Pacifique	15 903	-	-438	15 465	-2.8%	-2.9%
Exportations Globales et Sociétés Holding	181	-52	71	200	55.0%	54.8%
<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>148 775</b>	<b>-151</b>	<b>-3 919</b>	<b>144 706</b>	<b>-2.6%</b>	<b>-3.6%</b>

	EX22	Scope	Croissance interne	EX23	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	102 674	-118	-12 417	90 140	-12.1%	-12.6%
Amériques du Centre	147 624	-	1 106	148 730	0.7%	0.1%
Amérique du Sud	164 319	-	-1 859	162 460	-1.1%	-2.0%
EMEA	90 780	204	-771	90 213	-0.8%	-1.1%
Asie-Pacifique	88 898	-	3 828	92 726	4.3%	4.2%
Exportations Globales et Sociétés Holding	838	-236	-143	459	-23.7%	-26.4%
<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>595 133</b>	<b>-151</b>	<b>-10 255</b>	<b>584 728</b>	<b>-1.7%</b>	<b>-2.3%</b>

## Performance des marchés clés

---

### États-Unis : Baisse des produits de 9.5%, impactés par la performance des volumes

- **Performance opérationnelle :**
  - **4T23** : Les produits ont reculé de 17.3%, les ventes aux détaillants diminuant de 12.1%, essentiellement en raison de la baisse des volumes de Bud Light. Les ventes aux grossistes ont régressé de 16.1%, en raison des retards de livraison plus importants en décembre. Les produits par hl ont reculé de 1.4%, en raison d'un mix négatif et après la hausse de prix d'octobre au 4T22. L'EBITDA a reculé de 34.2%, environ deux tiers de cette baisse étant attribuable à la performance de part de marché et le reste à la perte de productivité, à la hausse des investissements en ventes et marketing et aux mesures de soutien en faveur de nos partenaires grossistes.
  - **EX23** : Les produits ont diminué de 9.5%, avec une croissance des produits par hl de 3.7%. Les ventes aux grossistes ont reculé de 12.7% et les ventes aux détaillants ont baissé de 11.9%. L'EBITDA a diminué de 23.4%.
- **Faits commerciaux marquants** : Le secteur de la bière est resté résilient durant l'EX23, les volumes s'améliorant progressivement tout au long de l'année et la bière gagnant des parts de marché dans les ventes totales d'alcool en termes de valeur pour la consommation à domicile, selon Circana. Notre part de marché de la bière a connu une amélioration progressive et continue à partir de mai jusqu'à fin décembre. Bien que les produits de nos bières mainstream aient reculé cette année, nos méga-marques de bière above core ont continué de se développer. Dans le segment Beyond Beer, notre portefeuille de boissons spiritueuses prêtes-à-boire a enregistré une forte croissance à deux chiffres des volumes, surpassant le secteur. Pour soutenir notre stratégie à long terme, nous continuons d'investir dans nos méga-marques, nos mesures de soutien aux grossistes et nos méga-plateformes clés, notamment les partenariats avec la NFL, la MLB, la PGA et la NBA ainsi que de nouveaux partenariats avec l'UFC, Copa America et Team USA pour les Jeux olympiques et paralympiques.

### Mexique : Croissance des produits et des bénéfices à un chiffre dans le haut de la fourchette avec un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
  - **4T23** : Les produits sont restés stables, les produits par hl affichant une croissance à un chiffre dans le bas de la fourchette, stimulée par les initiatives de gestion des produits dans un environnement d'inflation modérée. Les volumes affichent une baisse à un chiffre dans le bas de la fourchette, faisant moins bien que le secteur, essentiellement impactés par les conditions météorologiques extrêmes dans la région d'Acapulco. L'EBITDA a enregistré une hausse à un chiffre dans la moyenne de la fourchette, avec un accroissement de la marge supérieur à 150 points de base.
  - **EX23** : Les produits et les produits par hl ont enregistré une croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette, les volumes affichant une légère baisse, ce qui correspond à la tendance du secteur. L'EBITDA a augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, avec un accroissement de la marge d'environ 60 points de base.
- **Faits commerciaux marquants** : Notre performance cette année a été stimulée par l'exécution cohérente de notre stratégie dans les trois piliers. Notre portefeuille above core a continué de se surpasser durant l'EX23, réalisant une hausse des volumes à un chiffre dans le bas de la fourchette, tandis que nos marques core sont restées saines, affichant une hausse des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, notre plateforme DTC numérique, TaDa, étant opérationnelle dans plus de 60 villes majeures, avec plus de 90 000 utilisateurs actifs mensuels. Nous continuons d'explorer et de déployer des services à valeur ajoutée à travers la plateforme BEES, tels que Vendo, qui a permis plus de 650 000 transactions pour les paiements numériques de services utilitaires et les achats de données mobiles durant l'EX23, et BEES Marketplace.

## **Colombie : Des volumes records ont assuré une croissance des produits à deux chiffres et une croissance des bénéfices à un chiffre dans le haut de la fourchette**

- **Performance opérationnelle :**
  - **4T23** : Les produits ont augmenté d'un peu plus de 10% avec une hausse des volumes à un chiffre dans la moyenne de la fourchette et une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulées par des initiatives de gestion des produits. L'EBITDA a augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, la croissance des produits étant partiellement atténuée par l'effet défavorable attendu de la conversion des devises et du coût des matières premières.
  - **EX23** : Les produits ont augmenté d'un peu plus de 10%, avec une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette. Les volumes affichent une croissance à un chiffre dans le bas de la fourchette. L'EBITDA a progressé d'un chiffre dans le haut de la fourchette.
- **Faits commerciaux marquants** : Stimulée par l'exécution cohérente de nos leviers d'expansion de catégorie, la catégorie bière continue de se développer, enregistrant un gain de part totale d'alcool de 70 points de base cette année, avec un nouveau record atteint par nos volumes. Notre portefeuille core a tiré nos performances au cours de l'EX23, réalisant une croissance des produits d'un peu plus de 10%, Poker enregistrant une performance particulièrement solide avec une croissance des volumes à un chiffre dans le haut de la fourchette.

## **Brésil : Croissance des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette et croissance des bénéfices à deux chiffres avec un accroissement de la marge de 462 points de base**

- **Performance opérationnelle :**
  - **4T23** : Les produits ont augmenté de 5.8% avec une croissance des produits par hl de 5.0% stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes totaux ont augmenté de 0.8%, les volumes de bière affichant un recul de 1.1% après les activations liées à la Coupe du Monde de la FIFA™ au 4T22. Les volumes des non-bières ont augmenté de 5.3%. L'EBITDA a augmenté de 26.3% avec un accroissement de la marge de 537 points de base.
  - **EX23** : Les produits ont augmenté de 8.7%, avec une croissance des produits par hl de 8.5%. Les volumes totaux ont augmenté de 0.2%, les volumes de bière affichant une baisse de 1.0%, faisant légèrement moins bien que le secteur, selon nos estimations, et les volumes des non-bières, une hausse de 3.6%. L'EBITDA a augmenté de 28.0% avec un accroissement de la marge de 462 points de base.
- **Faits commerciaux marquants** : Notre performance a été tirée cette année par nos marques premium et super premium, qui ont réalisé une croissance des volumes d'environ 25% et ont gagné des parts dans le segment des bières premium, selon nos estimations. Notre portefeuille core est resté sain, affichant une hausse des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette. La performance des non-bières a été stimulée par notre portefeuille de boissons à faible teneur en sucre et sans sucre, qui affiche une hausse des volumes de plus de 25%. BEES Marketplace a continué de se développer, atteignant plus de 835 000 clients, soit une augmentation de 17% par rapport au 4T22, et a augmenté la valeur brute des marchandises de plus de 35% au cours de l'EX23. Notre plateforme numérique DTC, Zé Delivery, a atteint 5.7 millions d'utilisateurs actifs mensuels au 4T23, soit une hausse de 19% par rapport au 4T22, et a augmenté la valeur brute des marchandises de 8% au cours de l'EX23.

## **Europe : Croissance des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette et croissance des bénéfices à un chiffre dans le bas de la fourchette**

- **Performance opérationnelle :**
  - **4T23** : Les produits ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, avec une croissance des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulée par des opérations de tarification

et par la premiumisation continue. Les volumes ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant un secteur faible sur la majorité de nos marchés clés, selon nos estimations. L'EBITDA a régressé d'environ 10%, la croissance des produits ayant été atténuée par l'effet défavorable attendu du coût des matières premières.

- **EX23** : Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulés par une hausse d'un peu plus de 10% des produits par hl. Les volumes ont régressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, principalement en raison d'un secteur faible. L'EBITDA a augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette.
- **Faits commerciaux marquants** : Nous avons poursuivi la premiumisation de notre portefeuille cette année, nos marques premium et super premium enregistrant une hausse des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette, tirée par Corona, Leffe et Stella Artois. Grâce à la mise en œuvre cohérente de notre stratégie et de nos investissements dans nos marques, nous avons étendu ou maintenu notre part de marché sur la majorité de nos marchés clés durant l'EX23, selon nos estimations. Notre transformation numérique en Europe progresse, BEES étant désormais opérationnelle au Royaume-Uni, en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas et dans les îles Canaries.

## Afrique du Sud : Des volumes records ont assuré une croissance des produits à deux chiffres et une croissance des bénéfices à un chiffre dans le haut de la fourchette

- **Performance opérationnelle** :
  - **4T23** : Les produits ont augmenté d'un peu moins de 20%, avec une croissance des produits par hl d'environ 15%, stimulée par des opérations de tarification et par la premiumisation continue. Nos volumes ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant le secteur, selon nos estimations. L'EBITDA a progressé d'environ 25%.
  - **EX23** : Les produits ont progressé d'environ 15%, avec une croissance des produits par hl d'un peu plus de 10 % et une hausse des volumes à un chiffre dans la moyenne de la fourchette. L'EBITDA a augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, la croissance des produits étant partiellement atténuée par l'effet défavorable attendu de la conversion des devises et du coût des matières premières.
- **Faits commerciaux marquants** : La dynamique de nos activités s'est poursuivie durant l'EX23, stimulée par des investissements commerciaux ciblés et l'exécution cohérente de notre stratégie. Notre portefeuille a réalisé des volumes records, la hausse du pouvoir de marque de nos portefeuilles de bières et de non-bières stimulant des gains de parts de marché tant pour la consommation de bière que pour la consommation totale d'alcool, selon nos estimations. Notre portefeuille de bières core a continué de se surpasser, et nos marques mondiales ont augmenté leurs volumes de plus de 30%, sous l'impulsion de Corona et de Stella Artois. Dans le Beyond Beer, notre portefeuille affiche une croissance des volumes à un chiffre dans le haut de la fourchette, tirée par Flying Fish et Brutal Fruit.

## Chine : Croissance à deux chiffres des produits et des bénéfices avec un accroissement de la marge de 125 points de base

- **Performance opérationnelle** :
  - **4T23** : Les produits ont progressé de 11.2%, les produits par hl affichant une hausse de 14.7%, favorisée par la premiumisation continue et soutenue par une comparaison favorable au 4T22. Les volumes totaux ont reculé de 3.1%, principalement en raison d'un secteur mainstream plus faible. Nos volumes premium et super-premium affichent toutefois une hausse des volumes à deux chiffres. L'EBITDA a augmenté de 31.6%.
  - **EX23** : Les produits ont augmenté de 12.3%, les produits par hl affichant une hausse de 7.6% et les volumes une hausse de 4.3%, surpassant le secteur, selon nos estimations. L'EBITDA a progressé de 16.3%, avec un accroissement de la marge de 125 points de base.

- **Faits commerciaux marquants** : Nous continuons d'investir dans notre stratégie commerciale axée sur la premiumisation, l'expansion géographique et des canaux et la transformation numérique. Durant l'EX23, notre portefeuille premium et super premium n'a cessé de se surpasser, enregistrant une hausse des produits à deux chiffres et stimulant un accroissement de la part de marché, selon nos estimations. Le déploiement et l'adoption de la plateforme BEES se sont poursuivis, BEES étant désormais présente dans environ 260 villes, et plus de 70% de nos produits ayant été générés via des canaux numériques en décembre.

## Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada** : Les produits ont reculé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette ce trimestre, avec une hausse des produits par hl à un chiffre dans la moyenne de la fourchette. Durant l'EX23, nos produits sont restés stables, nos produits par hl affichant une hausse à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulée par les initiatives de gestion des produits et la surperformance continue de notre portefeuille de bières above core. Les volumes ont reculé d'un chiffre dans le haut de la fourchette au 4T23 et d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette durant l'EX23, faisant moins bien qu'un secteur faible.
- **Pérou** : Les produits et les produits par hl ont progressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette ce trimestre, avec une baisse des volumes à un chiffre dans le bas de la fourchette. Durant l'EX23, notre portefeuille a gagné des parts de marché de la consommation totale d'alcool, les produits affichant une hausse à un chiffre dans le haut de la fourchette et les produits par hl une croissance d'environ 10%, sous l'impulsion essentiellement des initiatives de gestion des produits. Les volumes ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, faisant mieux qu'un secteur faible.
- **Équateur** : Les produits ont diminué d'un chiffre dans le bas de la fourchette au cours de ce trimestre, en raison d'une baisse des volumes à un chiffre dans la moyenne de la fourchette, le secteur ayant été impacté par quatre jours de perte d'activité en raison des lois interdisant la consommation d'alcool durant les élections. Au cours de l'EX23, notre portefeuille a gagné des parts de marché de la consommation totale d'alcool, les produits affichant une hausse à un chiffre dans la moyenne de la fourchette, sous l'impulsion de nos marques de bières above core, qui ont réalisé une hausse des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette. Les volumes de bière sont restés stables.
- **Argentine** : Les volumes ont régressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette au 4T23 et d'un chiffre dans le haut de la fourchette durant l'EX23, la demande globale des consommateurs ayant été impactée par les pressions inflationnistes. Les produits ont enregistré une croissance de plus de 100% sur une base interne tant durant le trimestre que durant l'exercice complet, stimulée par les initiatives de gestion des produits dans un environnement hautement inflationniste. Les produits rapportés en USD ont reculé durant l'EX23, principalement en raison du traitement comptable de l'hyperinflation lié à la dévaluation monétaire en décembre 2023. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la page 14.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigéria, nos produits ont progressé de plus de 30% au cours de ce trimestre, sous l'impulsion des actions de tarification et d'autres initiatives de gestion des produits. Les volumes de bière ont reculé d'un chiffre dans le haut de la fourchette, en raison d'un secteur faible qui continue d'être impacté par un contexte opérationnel difficile. Durant l'EX23, les produits ont augmenté d'un peu moins de 20% avec une baisse des volumes de bière de plus de 10%.

Sur nos autres marchés, les produits totaux ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette au 4T23, et d'un peu plus de 10% au cours de l'EX23, sous l'impulsion de la Tanzanie, du Botswana et de la Zambie.

- **Corée du Sud** : Les produits totaux ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette au 4T23, avec une baisse des volumes à un chiffre dans la moyenne de la fourchette et une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, sous l'impulsion des initiatives de gestion des produits. Durant l'EX23, les produits ont reculé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, les produits par hl restant stables et les volumes affichant un recul à un chiffre dans le bas de la fourchette, ce qui correspond à une performance inférieure au secteur.

## Compte de résultats consolidé

**Tableau 3. Compte de résultats consolidé (millions d'USD)**

	4T22	4T23	Croissance interne
<b>Produits</b>	<b>14 668</b>	<b>14 473</b>	<b>6.2%</b>
Coûts des ventes	-6 661	-6 679	-7.4%
<b>Marge brute</b>	<b>8 007</b>	<b>7 794</b>	<b>5.3%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 592	-4 537	-4.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	193	234	11.4%
<b>Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents (EBIT normalisé)</b>	<b>3 608</b>	<b>3 491</b>	<b>6.9%</b>
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	19	-165	
Produits/(coûts) financiers nets	-1 221	-1 290	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	798	550	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	89	95	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	-35	
Impôts sur le résultat	5	-376	
<b>Bénéfice</b>	<b>3 298</b>	<b>2 270</b>	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	454	379	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 844	1 891	
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>4 947</b>	<b>4 877</b>	<b>6.2%</b>
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 739</b>	<b>1 661</b>	

	EX22	EX23	Croissance interne
<b>Produits</b>	<b>57 786</b>	<b>59 380</b>	<b>7.8%</b>
Coûts des ventes	-26 305	-27 396	-9.0%
<b>Marge brute</b>	<b>31 481</b>	<b>31 984</b>	<b>6.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-17 555	-18 172	-7.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	841	778	19.8%
<b>Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents (EBIT normalisé)</b>	<b>14 768</b>	<b>14 590</b>	<b>6.4%</b>
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	-251	-624	
Produits/(coûts) financiers nets	-4 978	-5 033	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	829	-69	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	299	295	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-1 143	-35	
Impôts sur le résultat	-1 928	-2 234	
<b>Bénéfice</b>	<b>7 597</b>	<b>6 891</b>	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	1 628	1 550	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 969	5 341	
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>19 843</b>	<b>19 976</b>	<b>7.0%</b>
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>6 093</b>	<b>6 158</b>	

Nous rapportons les résultats de nos activités en Argentine en appliquant le traitement comptable de l'hyperinflation, conformément à l'IAS 29, suite à la catégorisation de l'Argentine comme un pays ayant un taux d'inflation cumulé sur trois ans supérieur à 100%, depuis 2018. L'inflation en Argentine s'est accélérée, entraînant un impact plus important que par le passé sur la croissance interne des produits d'AB InBev. À titre d'exemple, si l'on exclut entièrement les activités en Argentine, la croissance interne des produits au 4T23 d'AB InBev s'élèverait à 0.5% par rapport aux 6.2% rapportés. Pour l'EX23, la croissance des produits d'AB InBev s'élèverait à 3.8% par rapport aux 7.8% rapportés.

Les autres produits/(charges) d'exploitation consolidés de l'EX23 ont augmenté de 19.8%, principalement sous l'effet de la hausse des subventions gouvernementales. Au cours de l'EX23, Ambev a reconnu des produits de 44 millions d'USD dans les autres produits d'exploitation liés aux crédits d'impôts (EX22 : 201 millions d'USD). Le changement par rapport à l'année précédente est présenté comme un changement dans le périmètre et n'affecte aucunement les taux de croissance interne présentés.

## Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT & éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées

**Tableau 4. Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT et éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées (millions d'USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
Coûts liés au COVID-19	-2	-	-18	-
Restructuration	-47	-64	-110	-142
Cession d'activités et vente d'actifs (y compris les pertes de dépréciation)	72	-23	-71	-385
Frais juridiques	-	-66	-	-85
Coûts liés à AB InBev Efes	-3	-12	-51	-12
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	-1	-	-1	-
<b>Éléments non sous-jacents dans l'EBIT</b>	<b>19</b>	<b>-165</b>	<b>-251</b>	<b>-624</b>
<b>Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées</b>	<b>-</b>	<b>-35</b>	<b>-1 143</b>	<b>-35</b>

L'EBIT ne comprend pas les éléments négatifs non sous-jacents de 165 millions d'USD du 4T23 et de 624 millions d'USD de l'EX23. Les cessions d'activités et ventes d'actifs (dépréciations incluses) pour l'EX23 comprennent une perte d'environ 300 millions d'USD reconnue suite à la cession à Tilray Brands, Inc. au 3T23 d'un portefeuille de huit marques de bières et boissons et d'actifs associés aux États-Unis.

Les éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées de l'EX22 comprennent une charge de dépréciation non-cash de 1 143 millions d'USD que l'entreprise a enregistrée sur son investissement dans AB InBev Efes au 1T22.

## Produits/(coûts) financiers nets

**Tableau 5. Produits/(coûts) financiers nets (millions d'USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
Charges nettes d'intérêts	-785	-712	-3 294	-3 131
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	-18	-26	-73	-90
Charges de désactualisation	-231	-228	-782	-808
Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens	22	61	168	168
Autres résultats financiers	-208	-385	-997	-1 172
<b>Produits/(coûts) financiers nets</b>	<b>-1 221</b>	<b>-1 290</b>	<b>-4 978</b>	<b>-5 033</b>

Les autres résultats financiers ont été impactés négativement par 125 millions d'USD au 4T23 par rapport au 4T22 et par 269 millions d'USD durant l'EX23 par rapport à l'EX22, en raison d'une diminution des ajustements monétaires liés à l'hyperinflation résultant de la dévaluation du peso argentin en décembre 2023.

## Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents

**Tableau 6. Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents (millions d'USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
Ajustements à la valeur de marché	454	294	606	-325
Remboursement anticipé d'obligations et autres	344	256	223	256
<b>Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents</b>	<b>798</b>	<b>550</b>	<b>829</b>	<b>-69</b>

Les coûts financiers nets non sous-jacents pour l'EX23 comprennent des pertes évaluées à la valeur de marché résultant des instruments dérivés conclus pour couvrir nos programmes de paiement fondés sur des actions et les actions émises dans le cadre des rapprochements avec Grupo Modelo et SAB.

Le nombre d'actions incluses dans la couverture de notre programme de paiements fondé sur des actions, l'instrument d'actions différées et les actions restreintes ainsi que les cours d'ouverture et de clôture des actions sont présentés dans le tableau 7.

**Tableau 7. Instruments non sous-jacents dérivés sur fonds propres**

	4T22	4T23	EX22	EX23
Prix de l'action au début de la période (Euro)	46.75	52.51	53.17	56.27
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	56.27	58.42	56.27	58.42
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	100.5	100.5	100.5	100.5

## Impôts sur le résultat

**Tableau 8. Impôts sur le résultat (millions d'USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
Impôts sur le résultat	-5	376	1 928	2 234
Taux d'impôts effectif	-0.2%	14.5%	18.6%	25.2%
Taux d'impôts effectif normalisé	12.2%	16.7%	23.8%	24.3%

La hausse du TIE normalisé au 4T23 par rapport au 4T22 et la hausse au cours de l'EX23 par rapport à l'EX22 sont stimulées essentiellement par le mix pays.

**Tableau 9. Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
<b>Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>2 844</b>	<b>1 891</b>	<b>5 969</b>	<b>5 341</b>
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	-1 127	-360	153	614
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice sous-jacent	22	130	-30	203
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 739</b>	<b>1 661</b>	<b>6 093</b>	<b>6 158</b>

Le bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs de capitaux propres a été impacté positivement, au 4T22 et au cours de l'EX22 par les 13 millions d'USD et par les 186 millions d'USD, respectivement, ainsi qu'au 4T23 et au cours de l'EX23, par les 55 millions d'USD et les 122 millions d'USD, respectivement, après impôts et participations ne donnant pas le contrôle, liés à des crédits d'impôt au Brésil.

## Bénéfice par action (BPA) de base et sous-jacent

**Tableau 10. Bénéfice par action (USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
<b>BPA de base</b>	<b>1.41</b>	<b>0.94</b>	<b>2.97</b>	<b>2.65</b>
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	-0.57	-0.18	0.07	0.31
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.01	0.06	-0.02	0.10
<b>BPA sous-jacent</b>	<b>0.86</b>	<b>0.82</b>	<b>3.03</b>	<b>3.05</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 013	2 016	2 013	2 016

**Tableau 11. Composantes clés du BPA sous-jacent (USD)**

	4T22	4T23	EX22	EX23
<b>EBIT normalisé hors hyperinflation</b>	<b>1.83</b>	<b>1.86</b>	<b>7.41</b>	<b>7.42</b>
Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé	-0.04	-0.13	-0.07	-0.18
<b>EBIT normalisé</b>	<b>1.79</b>	<b>1.73</b>	<b>7.34</b>	<b>7.24</b>
Coûts financiers nets	-0.61	-0.64	-2.47	-2.50
Impôts sur le résultat	-0.14	-0.18	-1.16	-1.15
Associés et participations ne donnant pas le contrôle	-0.19	-0.15	-0.67	-0.64
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.01	0.06	-0.02	0.10
<b>BPA sous-jacent</b>	<b>0.86</b>	<b>0.82</b>	<b>3.03</b>	<b>3.05</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 013	2 016	2 013	2 016

## Réconciliation entre l'EBITDA normalisé et le bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres

Tableau 12. Réconciliation de l'EBITDA normalisé et bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)

	4T22	4T23	EX22	EX23
<b>Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>2 844</b>	<b>1 891</b>	<b>5 969</b>	<b>5 341</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	454	379	1 628	1 550
<b>Bénéfice</b>	<b>3 298</b>	<b>2 270</b>	<b>7 597</b>	<b>6 891</b>
Impôts sur le résultat	-5	376	1 928	2 234
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-89	-95	-299	-295
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	35	1 143	35
(Produits)/coûts financiers nets	1 221	1 290	4 978	5 033
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	-798	-550	-829	69
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	-19	165	251	624
<b>EBIT normalisé</b>	<b>3 608</b>	<b>3 491</b>	<b>14 768</b>	<b>14 590</b>
Amortissements et dépréciations	1 338	1 386	5 074	5 385
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>4 947</b>	<b>4 877</b>	<b>19 843</b>	<b>19 976</b>

L'EBITDA normalisé et l'EBIT normalisé sont des indicateurs utilisés par AB InBev pour démontrer les performances sous-jacentes de la société.

L'EBITDA normalisé est calculé sans tenir compte des effets suivants du bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev : (i) participations ne donnant pas le contrôle, (ii) impôts sur le résultat, (iii) quote-part dans le résultat des entreprises associées, (iv) éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées, (v) coûts ou produits financiers nets, (vi) coûts ou produits financiers nets non sous-jacents, (vii) éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT et (viii) amortissements et dépréciations.

L'EBITDA normalisé et l'EBIT normalisé ne sont pas des indicateurs de comptabilité conformes aux normes comptables IFRS et ne doivent pas être considérés comme une alternative au bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres en tant qu'indicateur de performance opérationnelle ou comme une alternative au flux de trésorerie en tant qu'indicateur de liquidité. Il n'existe pas de méthode de calcul standard pour l'EBITDA normalisé et l'EBIT normalisé, et la définition de l'EBITDA normalisé et de l'EBIT normalisé selon AB InBev peut ne pas être comparable à celle d'autres sociétés.

### Dévaluation du peso argentin

En décembre 2023, le peso argentin a subi une dévaluation significative, le taux de change USDARS étant de 809 à la clôture le 31 décembre 2023, par rapport à 350 le 30 septembre 2023. Les normes IFRS (IAS 29) impliquent de retraiter les résultats de l'année à ce jour pour refléter l'évolution du pouvoir d'achat général de la devise locale, en utilisant des indices officiels avant de convertir les montants locaux au taux de change à la clôture de la période (c.-à-d. le taux de change à la clôture au 31 décembre 2023 et 2022 pour les résultats de l'EX23 et de l'EX22, respectivement). La dévaluation de décembre 2023 a impacté négativement nos produits et notre EBITDA normalisé tels que rapportés au 4T23 et pour l'EX23. Au 4T22 et au 4T23 ainsi qu'au cours de l'EX22 et de l'EX23, l'impact de l'hyperinflation a été comme suit :

Impacts d'hyperinflation (millions d'USD)				
Produits	4T22	4T23	EX22	EX23
Indexation <sup>(1)</sup>	161	156	483	561
Taux de clôture <sup>(2)</sup>	-268	-855	-578	-1 279
<b>Impact total</b>	<b>-107</b>	<b>-699</b>	<b>-95</b>	<b>-717</b>
EBITDA normalisé	4T22	4T23	EX22	EX23
Indexation <sup>(1)</sup>	41	83	150	211
Taux de clôture <sup>(2)</sup>	-107	-356	-209	-525
<b>Impact total</b>	<b>-66</b>	<b>-274</b>	<b>-59</b>	<b>-314</b>
USDARS taux de change moyen			128	294
USDARS taux de change à la clôture			177	809

(1) Indexation convertie au taux de change à la clôture

(2) L'impact de l'hyperinflation au niveau de la variation des devises est calculé comme étant la différence entre les montants rapportés en peso argentin (ARS) convertis au taux de change à la clôture et ces montants convertis au taux de change moyen de chaque exercice

## Situation financière

Tableau 13. Tableau des flux de trésorerie consolidé (millions d'USD)		
	EX22	EX23
<b>Activités opérationnelles</b>		
Bénéfice de la période	7 597	6 891
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	12 344	14 181
<b>Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions</b>	<b>19 941</b>	<b>21 072</b>
Changement du fonds de roulement	-346	-1 541
Contributions aux plans et utilisation des provisions	-351	-419
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-6 104	-5 975
Dividendes reçus	158	127
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>	<b>13 298</b>	<b>13 265</b>
<b>Activités d'investissement</b>		
Dépenses d'investissement nettes	-4 838	-4 482
Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	-70	9
Produits nets de cession/(acquisition) d'autres actifs	288	119
<b>Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement</b>	<b>-4 620</b>	<b>-4 354</b>
<b>Activités de financement</b>		
(Remboursement)/émissions d'emprunts	-7 174	-2 896
Dividendes payés	-2 442	-3 013
Rachat d'actions	-	-362
Paievements en vertu des contrats de location	-610	-780
Instruments financiers dérivés	61	-841
Autres flux de trésorerie	-455	-704
<b>Flux de trésorerie provenant des activités de financement</b>	<b>-10 620</b>	<b>-8 596</b>
<b>Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>-1 942</b>	<b>315</b>

Au cours de l'EX23, nous avons enregistré une hausse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 315 millions d'USD par rapport à une baisse de 1 942 millions d'USD au cours de l'EX22, en tenant compte des mouvements suivants :

- **Nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles** ont totalisé 13 265 millions d'USD durant l'EX23, par rapport à 13 298 millions d'USD pour l'EX22. La baisse s'explique principalement par des variations du fonds de roulement pour l'EX23 par rapport à l'EX22, résultant (i) d'une augmentation des créances commerciales et autres créances due en partie à des ventes plus élevées en décembre 2023 qu'en décembre 2022 et à des termes de crédit plus longs à nos grossistes aux États-Unis, et (ii) d'une baisse des dettes commerciales et autres dettes en raison d'achats de stocks et de dépenses d'investissement nettes inférieurs et d'une performance moindre en termes de volumes aux États-Unis.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant des activités d'investissement** s'élevaient à 4 354 millions d'USD pour l'EX23, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 4 620 millions d'USD pour l'EX22. La baisse des flux de trésorerie sortants provenant des activités d'investissement était due principalement à une baisse des dépenses d'investissement nettes au cours de l'EX23 par rapport à l'EX22. Sur les dépenses d'investissement totales de l'EX23, environ 40% ont été utilisés pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, 44% ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et 16% ont servi à l'amélioration des capacités administratives et à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant des activités de financement** s'élevaient à 8 596 millions d'USD durant l'EX23, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 10 620 millions d'USD durant l'EX22. La diminution s'explique principalement par une baisse du remboursement de la dette durant l'EX23 par rapport à l'EX22.

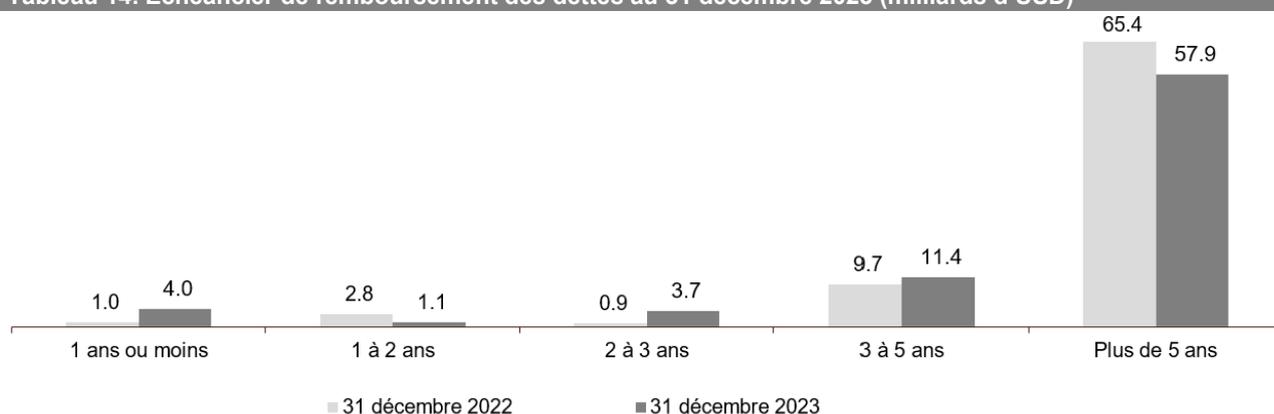
Notre endettement net a diminué à 67.6 milliards d'USD au 31 décembre 2023, comparé à 69.7 milliards d'USD au 31 décembre 2022.

Notre ratio endettement net / EBITDA normalisé était de 3.38x au 31 décembre 2023. Notre structure de capital optimale est un ratio endettement net / EBITDA normalisé aux alentours de 2x.

Nous continuons de gérer de manière proactive notre portefeuille de dettes. Après des remboursements en décembre 2023 s'élevant à 3 milliards d'USD, 98% de notre portefeuille d'obligations est à taux fixe, 41% est exprimé en devises autres que l'USD, et les échéances sont bien réparties sur les prochaines années.

Outre un profil d'échéance très confortable de la dette et un solide flux de trésorerie, nous disposons au 31 décembre 2023 d'une liquidité totale de 20.5 milliards d'USD, dont 10.1 milliards d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme et 10.4 milliards d'USD de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme dans des titres d'emprunt, moins les découverts bancaires.

**Tableau 14. Échéancier de remboursement des dettes au 31 décembre 2023 (milliards d'USD)**



## Mise à jour de la présentation pour 2024

Pour l'EX24, la définition de la croissance interne des produits a été modifiée pour limiter la hausse des prix en Argentine à 2% par mois maximum. Des ajustements correspondants seront apportés à tous les éléments liés du compte de résultats dans les calculs de la croissance interne.

## Dividende proposé pour l'exercice 2023

Le conseil d'administration d'AB InBev propose un dividende de 0.82 EUR par action pour l'exercice 2023, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 24 avril 2024. En accord avec la discipline financière et les objectifs de désendettement de la Société, le dividende recommandé met en équilibre les priorités d'affectation de capital de la Société et la politique en matière de dividendes, tout en restituant des liquidités aux actionnaires. Le calendrier des dates ex-dividende, dates d'enregistrement et dates de paiement est consultable ci-dessous :

Calendrier des dividendes			
	Date ex-dividende	Date d'enregistrement	Date de paiement
<b>Euronext</b>	3 mai 2024	6 mai 2024	7 mai 2024
<b>MEXBOL</b>	3 mai 2024	6 mai 2024	7 mai 2024
<b>JSE</b>	2 mai 2024	6 mai 2024	7 mai 2024
<b>NYSE: BUD (programme ADR)</b>	3 mai 2024	6 mai 2024	7 juin 2024
<b>Actions restreintes</b>	3 mai 2024	6 mai 2024	7 mai 2024

## Notes

Afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans le présent communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur les chiffres de croissance interne et les chiffres normalisés. En d'autres termes, les chiffres financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités à l'étranger et des changements dans le périmètre. Les changements dans le périmètre représentent l'impact des acquisitions et cessions, le lancement ou l'arrêt d'activités ou le transfert d'activités entre segments, les pertes et profits enregistrés au titre de réduction et les modifications apportées aux estimations comptables d'une année à l'autre ainsi que d'autres hypothèses que la direction ne considère pas comme faisant partie de la performance sous-jacente de la société. La croissance interne de nos marques mondiales, Budweiser, Stella Artois, Corona et Michelob Ultra, exclut les exportations vers l'Australie pour lesquelles une licence perpétuelle a été accordée à un tiers lors de la cession des activités australiennes en 2020. Toutes les références données par hectolitre (par hl) ne comprennent pas les activités non-bières aux États-Unis. Chaque fois qu'ils sont mentionnés dans le présent document, les indicateurs de performance (EBITDA, EBIT, bénéfice, taux d'imposition, BPA) sont rapportés sur une base « normalisée », ce qui signifie qu'ils sont présentés avant les éléments non sous-jacents. Les éléments non sous-jacents sont des produits ou charges qui surviennent de manière irrégulière et ne font pas partie des activités normales de la société. Ils sont présentés séparément en raison de leur importance pour comprendre la performance sous-jacente durable de la société de par leur taille ou nature. Les indicateurs normalisés sont des indicateurs additionnels utilisés par la direction et ne peuvent pas remplacer les indicateurs conformes aux normes IFRS (IAS 29) comme indicateur de la performance de la société. Au 1er janvier 2023, les gains/(pertes) évalué(e)s à la valeur de marché d'instruments dérivés liés à la couverture de nos programmes de paiement fondés sur des actions sont rapportés dans les produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents. La présentation de 2022 a été modifiée pour se conformer à la présentation de 2023. Nous rapportons les résultats de l'Argentine en appliquant le traitement comptable de l'hyperinflation depuis le 3T18. Les normes IFRS (IAS 29) impliquent de retraiter les résultats à ce jour pour refléter l'évolution du pouvoir d'achat général de la devise locale, en utilisant des indices officiels avant de convertir les montants locaux au taux de change à la clôture de la période. Ces impacts n'ont pas été pris en compte dans le calcul interne. Pour l'EX23, nous avons rapporté un impact négatif sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev de 203 millions d'USD. L'impact sur le BPA de base pour l'EX23 était de -0.10 USD. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Les BPA du 4T23 et de l'EX23 sont basés sur la moyenne pondérée de 2 016 millions d'actions, par rapport à une moyenne pondérée de 2 013 millions d'actions au 4T22 et durant l'EX22.

### Mentions légales

Le présent communiqué de presse contient des « déclarations prévisionnelles ». Ces déclarations reposent sur les attentes et points de vue actuels du management d'AB InBev quant aux événements et évolutions futurs et sont naturellement soumises à des incertitudes et des changements au gré des circonstances. Les déclarations prévisionnelles contenues dans le présent communiqué comprennent des déclarations qui ne sont pas relatives à des données historiques, et sont généralement rédigées au futur ou comprennent des mots ou expressions tels que « pourrait », « devrait », « croire », « avoir l'intention », « s'attendre à », « anticiper », « viser », « estimer », « probable », « prévoir » ou d'autres mots ou expressions ayant une portée similaire. Toutes les déclarations qui ne sont pas relatives à des données historiques sont des déclarations prévisionnelles. Vous ne devriez pas accorder une confiance excessive à ces déclarations prévisionnelles, qui reflètent le point de vue actuel du management d'AB InBev, sont soumises à de nombreux risques et incertitudes concernant AB InBev et dépendent de nombreux facteurs, qui pour certains échappent au contrôle d'AB InBev. Des facteurs, risques et incertitudes importants peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats escomptés. Ceci inclut, entre autres, les risques et incertitudes relatifs à AB InBev décrits au point 3.D du rapport annuel d'AB InBev inclus dans le formulaire 20-F déposé auprès de la SEC le 17 mars 2023. Un grand nombre de ces risques et incertitudes sont, et seront, exacerbés par toute nouvelle dégradation de l'environnement commercial et économique mondial, résultant notamment des conflits actuels entre la Russie et l'Ukraine et au Moyen-Orient, y compris le conflit en mer Rouge. D'autres facteurs inconnus ou imprévisibles peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats énoncés dans les déclarations prévisionnelles. Les déclarations prévisionnelles doivent être lues conjointement avec les autres avertissements et mises en garde contenus dans d'autres documents, y compris le Formulaire 20-F le plus récent d'AB InBev, les rapports inclus dans le Formulaire 6-K, et tout autre document qu'AB InBev a rendu public. Toute déclaration prévisionnelle contenue dans le présent communiqué doit être lue dans son intégralité à la lumière de ces avertissements et mises en garde, et il ne peut être garanti que les résultats effectifs ou les évolutions attendues par AB InBev se réaliseront ou, dans l'hypothèse où ceux-ci se réaliseraient de manière substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus sur AB InBev, ses affaires ou ses opérations. AB InBev ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser publiquement ces déclarations prévisionnelles, à la lumière de nouvelles informations, événements futurs ou autre, sauf si la loi l'exige. Les données financières relatives au quatrième trimestre 2023 (4T23) et à l'exercice 2023 (EX23) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 6, 8, 9, 12 et 13 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers consolidés audités du groupe arrêtés au 31 décembre 2023 et pour la période de douze mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un audit par notre commissaire PwC Réviseurs d'Entreprises SRL / PwC Bedrijfsrevisoren BV conformément aux normes du 'Public Company Accounting Oversight Board' (États-Unis). Les données financières présentées aux tableaux 7, 10, 11 et 14 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 31 décembre 2023 et pour la période de douze mois close à cette date (excepté les informations relatives aux volumes). Les références aux contenus de nos sites web, tels que [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com), mentionnées dans le présent communiqué, sont fournies à titre informatif et ne sont pas intégrées par renvoi dans le présent document.

## Conférence téléphonique et webdiffusion

### Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le jeudi 29 février 2024 :

15 h 00 Bruxelles / 14 h 00 Londres / 9 h 00 New York

#### Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 4Q23 Results Webcast](#)

Pour y assister par téléphone, veuillez utiliser l'un des numéros suivants :

Gratuit : 877-407-8029

Payant : 201-689-8029

#### Investisseurs

##### Shaun Fullalove

Tél. : +1 212 573 9287

E-mail : [shaun.fullalove@ab-inbev.com](mailto:shaun.fullalove@ab-inbev.com)

##### Ekaterina Baillie

Tél. : +32 16 276 888

E-mail : [ekaterina.baillie@ab-inbev.com](mailto:ekaterina.baillie@ab-inbev.com)

##### Cyrus Nentin

Tél. : +1 646 746 9673

E-mail : [cyrus.nentin@ab-inbev.com](mailto:cyrus.nentin@ab-inbev.com)

#### Médias

##### Media Relations

E-mail : [media.relations@ab-inbev.com](mailto:media.relations@ab-inbev.com)

#### À propos d'Anheuser-Busch InBev (AB InBev)

Anheuser-Bush InBev (AB InBev) est une société cotée en bourse (Euronext : ABI) basée à Leuven, en Belgique, avec des cotations secondaires à la Bourse du Mexique (MEXBOL : ANB) et à la Bourse d'Afrique du Sud (JSE : ANH) et une cotation d'American Depositary Receipts à la Bourse de New York (NYSE : BUD). En tant qu'entreprise, nous rêvons en grand pour créer un avenir avec plus de célébrations. Nous cherchons toujours à concevoir de nouvelles manières de profiter pleinement des moments de la vie, de faire progresser notre secteur et d'avoir un impact significatif dans le monde. Nous avons à cœur de développer de grandes marques qui résistent à l'épreuve du temps et de brasser les meilleures bières en utilisant les ingrédients de la plus haute qualité. Notre portefeuille diversifié de plus de 500 marques de bières comprend les marques mondiales Budweiser®, Corona®, Stella Artois® et Michelob Ultra® ; les marques multi-pays Beck's®, Hoegaarden® et Leffe® ; et des championnes locales telles que Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® et Skol®. Notre héritage brassicole remonte à plus de 600 ans, traversant les continents et les générations. De nos racines européennes ancrées dans la brasserie Den Hoorn à Leuven en Belgique, à l'esprit innovateur de la brasserie Anheuser & Co à St. Louis aux États-Unis, à la création de la brasserie Castle en Afrique du Sud lors de la ruée vers l'or à Johannesburg, ou encore à Bohemia, la première brasserie au Brésil. Géographiquement diversifiés avec une exposition équilibrée sur les marchés émergents et développés, nous misons sur les forces collectives d'environ 155 000 collaborateurs basés dans près de 50 pays de par le monde. En 2023, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 59.4 milliards d'USD (hors joint-ventures et entités associées).

## Annexe 1 : Information sectorielle (4T)

<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>4T22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Retraité pour l'hyperinflation</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>4T23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	148 775	-151	-	-	-3 919	144 706	-2.6%
dont volumes de nos propres bières	128 502	-127	-	-	-4 610	123 764	-3.6%
<b>Produits</b>	<b>14 668</b>	<b>-67</b>	<b>-2 239</b>	<b>1 199</b>	<b>912</b>	<b>14 473</b>	<b>6.2%</b>
Coûts des ventes	-6 661	22	914	-464	-491	-6 679	-7.4%
<b>Marge brute</b>	<b>8 007</b>	<b>-44</b>	<b>-1 325</b>	<b>736</b>	<b>421</b>	<b>7 794</b>	<b>5.3%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 592	13	594	-358	-195	-4 537	-4.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	193	48	-24	-4	22	234	11.4%
EBIT normalisé	3 608	17	-755	373	248	3 491	6.9%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>4 947</b>	<b>22</b>	<b>-914</b>	<b>518</b>	<b>304</b>	<b>4 877</b>	<b>6.2%</b>
Marge EBITDA normalisé	33.7%					33.7%	-2 bps

<b>Amérique du Nord</b>	<b>4T22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Retraité pour l'hyperinflation</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>4T23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	23 451	-149	-	-	-3 563	19 738	-15.3%
<b>Produits</b>	<b>3 931</b>	<b>-37</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>- 613</b>	<b>3 283</b>	<b>-15.7%</b>
Coûts des ventes	-1 566	21	-	-	103	-1 442	6.6%
<b>Marge brute</b>	<b>2 366</b>	<b>-16</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>- 510</b>	<b>1 841</b>	<b>-21.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 166	12	-	-	56	-1 098	4.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	11	-	-	-	7	18	-
EBIT normalisé	1 211	-4	1	-	-448	761	-37.1%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 397</b>	<b>-5</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-436</b>	<b>957</b>	<b>-31.3%</b>
Marge EBITDA normalisé	35.5%					29.2%	-660 bps

<b>Amériques du Centre</b>	<b>4T22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Retraité pour l'hyperinflation</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>4T23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	38 286	-	-	-	348	38 635	0.9%
<b>Produits</b>	<b>3 913</b>	<b>-17</b>	<b>335</b>	<b>-</b>	<b>206</b>	<b>4 437</b>	<b>5.3%</b>
Coûts des ventes	-1 521	-7	-128	-	-76	-1 731	-5.0%
<b>Marge brute</b>	<b>2 392</b>	<b>-23</b>	<b>208</b>	<b>-</b>	<b>130</b>	<b>2 706</b>	<b>5.5%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-879	12	-78	-	10	-934	1.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-3	6	-	-	25	27	-
EBIT normalisé	1 510	-5	130	-	165	1 799	11.0%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 872</b>	<b>-</b>	<b>160</b>	<b>-</b>	<b>138</b>	<b>2 170</b>	<b>7.4%</b>
Marge EBITDA normalisé	47.9%					48.9%	95 bps

<b>Amérique du Sud</b>	<b>4T22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Retraité pour l'hyperinflation</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>4T23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	46 860	-	-	-	-157	46 704	-0.3%
<b>Produits</b>	<b>3 380</b>	<b>3</b>	<b>-2 498</b>	<b>1 199</b>	<b>1 001</b>	<b>3 084</b>	<b>29.6%</b>
Coûts des ventes	-1 661	-1	987	-464	-312	-1 450	-18.8%
<b>Marge brute</b>	<b>1 718</b>	<b>2</b>	<b>-1 511</b>	<b>736</b>	<b>689</b>	<b>1 635</b>	<b>40.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-995	-12	673	-358	-197	-890	-19.6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	97	43	-24	-4	7	119	6.7%
EBIT normalisé	820	34	-862	373	499	863	61.5%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 050</b>	<b>34</b>	<b>-1 041</b>	<b>518</b>	<b>545</b>	<b>1 106</b>	<b>52.4%</b>
Marge EBITDA normalisé	31.1%					35.8%	541 bps

EMEA	4T22	Scope	Variation		Croissance interne	4T23	Croissance interne
			des devises	Retraité pour l'hyperinflation			
Volumes totaux (milliers d'lhs)	24 094	50	-	-	-180	23 964	-0.7%
<b>Produits</b>	<b>2 070</b>	<b>20</b>	<b>-82</b>	<b>-</b>	<b>244</b>	<b>2 252</b>	<b>11.7%</b>
Coûts des ventes	-1 101	-10	57	-	-199	-1 253	-17.9%
<b>Marge brute</b>	<b>969</b>	<b>9</b>	<b>-25</b>	<b>-</b>	<b>46</b>	<b>999</b>	<b>4.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-636	-14	3	-	-8	-655	-1.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	60	-1	1	-	-7	53	-11.1%
EBIT normalisé	393	-6	-21	-	31	397	8.0%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>676</b>	<b>-5</b>	<b>-32</b>	<b>-</b>	<b>37</b>	<b>675</b>	<b>5.5%</b>
Marge EBITDA normalisé	32.6%					30.0%	-176 bps

Asie-Pacifique	4T22	Scope	Variation		Croissance interne	4T23	Croissance interne
			des devises	Retraité pour l'hyperinflation			
Volumes totaux (milliers d'lhs)	15 903	-	-	-	-438	15 465	-2.8%
<b>Produits</b>	<b>1 185</b>	<b>-2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>83</b>	<b>1 267</b>	<b>7.0%</b>
Coûts des ventes	-624	-	2	-	-16	- 637	-2.5%
<b>Marge brute</b>	<b>561</b>	<b>-2</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>67</b>	<b>630</b>	<b>12.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-520	1	7	-	-22	-533	-4.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	34	-	-1	-	-8	26	-22.7%
EBIT normalisé	76	-1	10	-	38	122	51.3%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>234</b>	<b>-1</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>49</b>	<b>288</b>	<b>21.0%</b>
Marge EBITDA normalisé	19.8%					22.8%	258 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	4T22	Scope	Variation		Croissance interne	4T23	Croissance interne
			des devises	Retraité pour l'hyperinflation			
Volumes totaux (milliers d'lhs)	181	-52	-	-	71	200	55.0%
<b>Produits</b>	<b>189</b>	<b>-33</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-9</b>	<b>150</b>	<b>-6.0%</b>
Coûts des ventes	-189	19	-5	-	9	-166	5.0%
<b>Marge brute</b>	<b>-</b>	<b>-15</b>	<b>-1</b>	<b>-</b>	<b>-1</b>	<b>-17</b>	<b>-4.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-395	13	-11	-	-34	-427	-8.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-6	-	-1	-	-2	-8	-
EBIT normalisé	-401	-1	-13	-	-37	-453	-9.2%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>-282</b>	<b>-1</b>	<b>-8</b>	<b>-</b>	<b>-29</b>	<b>-320</b>	<b>-10.2%</b>

## Annexe 2 : Information sectorielle (EX)

<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hlis)	595 133	-151	-	-10 255	584 728	-1.7%
dont volumes de nos propres bières	517 990	- 81	-	-12 010	505 899	-2.3%
<b>Produits</b>	<b>57 786</b>	<b>-123</b>	<b>-2 744</b>	<b>4 460</b>	<b>59 380</b>	<b>7.8%</b>
Coûts des ventes	-26 305	45	1 226	-2 362	-27 396	-9.0%
<b>Marge brute</b>	<b>31 481</b>	<b>-78</b>	<b>-1 518</b>	<b>2 099</b>	<b>31 984</b>	<b>6.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-17 555	-14	696	-1 299	-18 172	-7.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	841	-146	-43	126	778	19.8%
EBIT normalisé	14 768	-238	-865	925	14 590	6.4%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>19 843</b>	<b>-223</b>	<b>-1 012</b>	<b>1 368</b>	<b>19 976</b>	<b>7.0%</b>
Marge EBITDA normalisé	34.3%				33.6%	-23 bps

<b>Amérique du Nord</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hlis)	102 674	-118	-	-12 417	90 140	-12.1%
<b>Produits</b>	<b>16 566</b>	<b>-36</b>	<b>-80</b>	<b>-1 378</b>	<b>15 072</b>	<b>-8.3%</b>
Coûts des ventes	-6 714	19	28	151	-6 517	2.2%
<b>Marge brute</b>	<b>9 851</b>	<b>-17</b>	<b>-52</b>	<b>-1 227</b>	<b>8 554</b>	<b>-12.5%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 587	-18	30	-43	-4 619	-0.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	45	-	3	-14	34	-30.3%
EBIT normalisé	5 309	-35	-19	-1 285	3 970	-24.4%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>6 057</b>	<b>-37</b>	<b>-24</b>	<b>-1 269</b>	<b>4 727</b>	<b>-21.1%</b>
Marge EBITDA normalisé	36.6%				31.4%	-507 bps

<b>Amériques du Centre</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hlis)	147 624	-	-	1 106	148 730	0.7%
<b>Produits</b>	<b>14 180</b>	<b>-16</b>	<b>875</b>	<b>1 309</b>	<b>16 348</b>	<b>9.2%</b>
Coûts des ventes	-5 540	-13	-320	-507	-6 379	-9.1%
<b>Marge brute</b>	<b>8 639</b>	<b>-29</b>	<b>556</b>	<b>803</b>	<b>9 969</b>	<b>9.3%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 390	-6	-228	-167	-3 792	-4.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-12	14	2	47	51	-
EBIT normalisé	5 238	-21	329	683	6 228	13.1%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>6 564</b>	<b>-7</b>	<b>430</b>	<b>729</b>	<b>7 715</b>	<b>11.1%</b>
Marge EBITDA normalisé	46.3%				47.2%	80 bps

<b>Amérique du Sud</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hlis)	164 319	-	-	-1 859	162 460	-1.1%
<b>Produits</b>	<b>11 599</b>	<b>4</b>	<b>-2 702</b>	<b>3 139</b>	<b>12 040</b>	<b>27.3%</b>
Coûts des ventes	-5 976	-1	1 054	-1 062	-5 984	-18.0%
<b>Marge brute</b>	<b>5 623</b>	<b>3</b>	<b>-1 647</b>	<b>2 077</b>	<b>6 056</b>	<b>37.2%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 458	-28	697	-787	-3 575	-22.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	473	-153	-38	112	394	40.6%
EBIT normalisé	2 638	-177	-988	1 402	2 875	58.3%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>3 511</b>	<b>-177</b>	<b>-1 137</b>	<b>1 688</b>	<b>3 884</b>	<b>51.9%</b>
Marge EBITDA normalisé	30.3%				32.3%	542 bps

<b>EMEA</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'lhs)	90 780	204	-	-771	90 213	-0.8%
<b>Produits</b>	<b>8 120</b>	<b>75</b>	<b>-491</b>	<b>885</b>	<b>8 589</b>	<b>10.8%</b>
Coûts des ventes	-4 167	-40	297	-734	-4 645	-17.5%
<b>Marge brute</b>	<b>3 953</b>	<b>35</b>	<b>-194</b>	<b>150</b>	<b>3 944</b>	<b>3.8%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 604	-57	105	-58	-2 614	-2.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	198	-8	-3	12	198	6.2%
EBIT normalisé	1 546	-30	-92	104	1 528	6.9%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>2 612</b>	<b>-29</b>	<b>-158</b>	<b>145</b>	<b>2 570</b>	<b>5.6%</b>
Marge EBITDA normalisé	32.2%				29.9%	-148 bps

<b>Asie-Pacifique</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'lhs)	88 898	-	-	3 828	92 726	4.3%
<b>Produits</b>	<b>6 532</b>	<b>-12</b>	<b>-350</b>	<b>655</b>	<b>6 824</b>	<b>10.0%</b>
Coûts des ventes	-3 168	-1	170	-274	-3 272	-8.6%
<b>Marge brute</b>	<b>3 364</b>	<b>-13</b>	<b>-180</b>	<b>380</b>	<b>3 551</b>	<b>11.4%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 067	7	105	-178	-2 133	-8.6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	137	-	-7	-17	113	-12.6%
EBIT normalisé	1 433	-6	-82	186	1 531	13.0%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>2 104</b>	<b>-6</b>	<b>-118</b>	<b>206</b>	<b>2 186</b>	<b>9.8%</b>
Marge EBITDA normalisé	32.2%				32.0%	-7 bps

<b>Exportations Globales et Sociétés Holding</b>	<b>EX22</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>EX23</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'lhs)	838	-236	-	-143	459	-23.7%
<b>Produits</b>	<b>790</b>	<b>-137</b>	<b>4</b>	<b>-149</b>	<b>508</b>	<b>-22.8%</b>
Coûts des ventes	-740	80	-3	64	-598	9.8%
<b>Marge brute</b>	<b>50</b>	<b>-57</b>	<b>1</b>	<b>-84</b>	<b>-90</b>	<b>-</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 447	88	-13	-66	-1 439	-4.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	1	-	-	-14	-13	-
EBIT normalisé	-1 396	32	-12	-165	-1 542	-12.1%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>-1 004</b>	<b>33</b>	<b>-5</b>	<b>-130</b>	<b>-1 106</b>	<b>-13.4%</b>

## Annexe 3 : État consolidé de la situation financière

Millions d'USD	31 décembre 2023	31 décembre 2022
<b>ACTIFS</b>		
<b>Actifs non-courants</b>		
Immobilisations corporelles	26 818	26 671
Goodwill	117 043	113 010
Immobilisations incorporelles	41 286	40 209
Participations dans des entreprises associées	4 872	4 656
Placements	178	175
Actifs d'impôts différés	2 935	2 300
Pensions et obligations similaires	12	11
Impôts sur le résultat à récupérer	844	883
Dérivés	44	60
Créances commerciales et autres créances	1 941	1 782
<b>Total actifs non-courants</b>	<b>195 973</b>	<b>189 757</b>
<b>Actifs courants</b>		
Placements	67	97
Stocks	5 583	6 612
Impôts sur le résultat à récupérer	822	813
Dérivés	505	331
Créances commerciales et autres créances	6 024	5 330
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10 332	9 973
Actifs détenus en vue de la vente	34	30
<b>Total actifs courants</b>	<b>23 367</b>	<b>23 186</b>
<b>Total actifs</b>	<b>219 340</b>	<b>212 943</b>
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>		
<b>Capitaux propres</b>		
Capital souscrit	1 736	1 736
Primes d'émission	17 620	17 620
Réserves	20 276	15 218
Résultats reportés	42 215	38 823
<b>Capitaux propres attribuables aux porteurs de titres d'AB InBev</b>	<b>81 848</b>	<b>73 398</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	10 828	10 880
<b>Total capitaux propres</b>	<b>92 676</b>	<b>84 278</b>
<b>Dettes non-courantes</b>		
Emprunts portant intérêts	74 163	78 880
Pensions et obligations similaires	1 673	1 534
Passifs d'impôts différés	11 874	11 818
Impôts sur le résultat à payer	589	610
Dérivés	151	184
Dettes commerciales et autres dettes	738	859
Provisions	320	396
<b>Total dettes non-courantes</b>	<b>89 508</b>	<b>94 282</b>
<b>Dettes courantes</b>		
Découverts bancaires	17	83
Emprunts portant intérêts	3 987	1 029
Impôts sur le résultat à payer	1 583	1 438
Dérivés	5 318	5 308
Dettes commerciales et autres dettes	25 981	26 349
Provisions	269	176
<b>Total dettes courantes</b>	<b>37 156</b>	<b>34 383</b>
<b>Total des capitaux propres et du passif</b>	<b>219 340</b>	<b>212 943</b>

## Annexe 4 : État consolidé des flux de trésorerie

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'USD	2023	2022
<b>ACTIVITES OPERATIONNELLES</b>		
<b>Bénéfice de l'exercice</b>	<b>6 891</b>	<b>7 597</b>
Amortissements et dépréciations	5 411	5 078
(Produits)/coûts financiers nets	5 102	4 148
Paiement fondé sur des actions réglé en instruments de capitaux propres	570	448
Impôts sur le résultat	2 234	1 928
Autres éléments non décaissés	1 125	-102
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-260	844
<b>Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions</b>	<b>21 072</b>	<b>19 941</b>
Diminution/(augmentation) des créances commerciales et autres créances	-1 147	-48
Diminution/(augmentation) des stocks	717	-1 547
Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes	-1 110	1 249
Contributions aux pensions et utilisation des provisions	-419	-351
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>	<b>19 113</b>	<b>19 244</b>
Intérêts payés	-3 877	-4 133
Intérêts reçus	598	611
Dividendes reçus	127	158
Impôts sur le résultat payés	-2 696	-2 582
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles</b>	<b>13 265</b>	<b>13 298</b>
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>		
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	-4 638	-5 160
Produits de cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	156	322
Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée/acquise	9	-70
Cession/(acquisition) d'autres actifs	119	288
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement</b>	<b>-4 354</b>	<b>-4 620</b>
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>		
Emissions d'emprunts	202	91
Remboursements d'emprunts	-3 098	-7 265
Dividendes payés	-3 013	-2 442
Rachat d'actions	-362	-
Paiements en vertu des contrats de location	-780	-610
Instruments financiers dérivés	-841	61
Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle	-22	-20
Autres flux de trésorerie	-682	-435
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement</b>	<b>-8 596</b>	<b>-10 620</b>
<b>Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>315</b>	<b>-1 942</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins découverts bancaires, au début de l'exercice	9 890	12 043
Effet de la variation des taux de change	109	-211
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, à la fin de l'exercice</b>	<b>10 314</b>	<b>9 890</b>