

Bruxelles - le 31 juillet 2025 - 7h00 CET

 Information réglementée¹

AB InBev publie les résultats du deuxième trimestre 2025

L'exécution rigoureuse de notre stratégie a généré une hausse de 6.5% de l'EBITDA, une expansion continue de la marge et une croissance du BPA sous-jacent dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%

« La bière est une véritable passion pour les consommateurs. La résilience de la catégorie bière et la dynamique continue de nos méga-marques ont de nouveau assuré une croissance rentable au cours de ce trimestre. L'EBITDA enregistre une croissance de 6.5% et l'optimisation continue de notre activité a stimulé une augmentation du bénéfice par action (BPA) sous-jacent de 8.7%. Alors que l'environnement opérationnel reste dynamique, l'exécution rigoureuse de notre stratégie par nos équipes et partenaires nous a permis de réaliser un premier semestre solide et renforce notre confiance dans la réalisation de nos perspectives pour 2025. » – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Produits

+3.0%

Les produits ont augmenté de 3.0% au 2T25, avec une hausse des produits par hl de 4.9%, et de 2.3% durant le 1S25, avec une hausse des produits par hl de 4.3%.

Les produits rapportés ont diminué de 2.1% au 2T25 à 15 004 millions d'USD et de 4.2% au 1S25 à 28 632 millions d'USD, impactés par des taux de change défavorables.

5.6% d'augmentation pour les produits combinés de nos méga-marques, Corona en tête, enregistrant une croissance de 7.7% en dehors de son marché domestique au cours du 2T25.

33% d'augmentation pour les produits de notre portefeuille de bières sans alcool au 2T25.

63% d'augmentation en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers par le biais de BEES Marketplace, pour atteindre 785 millions d'USD au 2T25.

Volumes

-1.9%

Les volumes ont diminué de 1.9% au 2T25, les volumes de nos bières marquant un recul de 2.2%, et les volumes non-bières une hausse de 0.3%.

Les volumes ont reculé de 2.0% au 1S25, les volumes de nos bières marquant un recul de 2.3%, et les volumes non-bières restant stables.

Ratio endettement net / EBITDA

3.27x

Le ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 3.27x au 30 juin 2025, par rapport à 3.42x au 30 juin 2024 et à 2.89x au 31 décembre 2024.

Le rapport financier du premier semestre 2025 est consultable sur notre site www.ab-inbev.com

EBITDA normalisé

+6.5%

Au 2T25, l'EBITDA normalisé a augmenté de 6.5% à 5 301 millions d'USD, avec un accroissement de la marge de 116 points de base à 35.3%. Au 1S25, l'EBITDA normalisé a augmenté de 7.2% à 10 156 millions d'USD, avec un accroissement de la marge de 166 points de base à 35.5%.

Bénéfice sous-jacent

1 950 millions d'USD

Le bénéfice sous-jacent était de 1 950 millions d'USD au 2T25, par rapport à 1 811 millions d'USD au 2T24 et était de 3 556 millions d'USD au 1S25 par rapport à 3 320 millions d'USD au 1S24.

Le bénéfice rapporté attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 1 676 millions d'USD au 2T25 comparé à 1 472 millions d'USD au 2T24, impacté négativement par les éléments non sous-jacents, et était de 3 824 millions au 1S25 comparé à 2 564 millions au 1S24, impacté positivement par les éléments non sous-jacents.

BPA sous-jacent

0.98 USD

Le bénéfice par action (BPA) sous-jacent a augmenté de 8.7% pour atteindre 0.98 USD au 2T25, par rapport à 0.90 USD au 2T24, et a augmenté de 8.0% pour atteindre 1.79 USD au 1S25, par rapport à 1.66 USD au 1S24.

À taux de change constants, le BPA sous-jacent a augmenté de 17.4% au 2T25 et de 18.7% au 1S25.

¹L'information ci-jointe constitue 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 18.

Commentaires de la direction

L'exécution rigoureuse de notre stratégie a généré une hausse de 6.5% de l'EBITDA, une expansion continue de la marge et une croissance du BPA sous-jacent dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%

Nos résultats des 2T25 et 1S25 démontrent la résilience de notre stratégie et la capacité de notre entreprise à réaliser une croissance régulière et durable. Au 2T25, les investissements accrus dans nos marques, l'expansion de notre portefeuille premium et l'innovation en termes de choix équilibrés, combinés à nos choix en matière de gestion des produits ont stimulé une accélération de la croissance des produits, une hausse des produits et des bénéfices dans quatre des cinq régions où nous opérons et une croissance continue de la puissance globale de notre portefeuille de marques.

Les produits ont augmenté sur 70% de nos marchés et de 3.0% au total, stimulés par une augmentation des produits par hectolitre de 4.9%. Les volumes ont diminué de 1.9%, affectés par la faiblesse des secteurs et la performance en Chine et au Brésil. Bien que les volumes totaux soient restés en deçà du potentiel, la dynamique sous-jacente s'est poursuivie pour le reste de notre empreinte, avec une croissance des volumes de 0.7% en dehors de ces deux pays. La croissance des produits combinée à une affectation des ressources et à une gestion des frais généraux rigoureuses a entraîné une augmentation de l'EBITDA de 6.5%, une expansion de la marge de 116 points de base et une croissance du BPA sous-jacent de 17.4% à taux de change constants et de 8.7% en USD pour atteindre 0.98 USD.

Progression de nos priorités stratégiques

Nous poursuivons la mise en œuvre de nos trois piliers stratégiques clés et les investissements dans ceux-ci afin de générer une croissance durable et une création de valeur à long terme.



- 1 Mener et développer la catégorie :**
 Au 2T25, la puissance globale de notre portefeuille de marques a augmenté, portée par l'augmentation de nos investissements marketing et leur efficacité. En outre, nous estimons avoir gagné ou maintenu des parts de marché dans 60% de nos marchés au 1S25.
- 2 Digitaliser et monétiser notre écosystème :**
 BEES Marketplace a généré 785 millions d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers, soit une croissance de 63% par rapport au 2T24. Au total, la valeur brute des marchandises de BEES a augmenté de 10% par rapport au 2T24 pour atteindre 12.2 milliards d'USD.
- 3 Optimiser nos activités :**
 Nous avons continué de progresser sur la voie de notre désendettement, le ratio endettement net/EBITDA atteignant 3.27x au 30 juin 2025 par rapport à 3.42x au 30 juin 2024. Au 1S25, nous avons investi 5.0 milliards d'USD en dépenses d'investissement et en ventes et marketing tout en générant un flux de trésorerie disponible d'environ 1.4 milliard d'USD, soit une augmentation de 0.5 milliard d'USD par rapport au 1S24.

1 Mener et développer la catégorie

Notre performance dans chacun de nos leviers d'expansion de catégorie a généré, selon nos estimations, une augmentation du pourcentage de consommateurs ayant atteint l'âge légal de consommation qui achètent dans notre portefeuille sur l'ensemble de nos marchés clés, les augmentations étant stimulées par nos méga-marques et notre portefeuille de bières sans alcool. Nous poursuivons nos investissements dans nos méga-marques et nos méga-plateformes, nos investissements en ventes et marketing atteignant 3.6 milliards d'USD au 1S25, soit une augmentation de 4% par rapport au 1S24. Selon le rapport Kantar BrandZ 2025, notre portefeuille possède 8 des 10 marques de bière les plus prestigieuses au monde, Corona et Budweiser occupant respectivement la première et la deuxième marche du podium. Notre créativité et notre efficacité marketing ont été récompensées par Effies et le World Advertising Research Center, qui nous ont à nouveau nommés marketeur le plus efficace au monde pour la 4^e année consécutive.

- **Supériorité core** : Les produits de notre portefeuille mainstream ont augmenté de 0.4% au 2T25, stimulés par une hausse dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% au Pérou et une hausse dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% en Colombie et au Mexique.
- **Premiumisation** : Corona a tiré notre performance premium au 2T25, affichant une hausse des produits de 7.7% en dehors du Mexique, avec une hausse à deux chiffres des volumes sur plus de 30 marchés. Notre portefeuille global de bières above core a réalisé une hausse des produits de 5.1%.
- **Choix équilibrés** : La croissance au 2T25 a été tirée par notre portefeuille de bières sans alcool, qui a enregistré une hausse des produits de 33% et a remporté des parts de marché dans les bières sans alcool sur l'ensemble de notre empreinte, selon nos estimations, sous l'impulsion de Corona Cero, dont les volumes ont pratiquement doublé par rapport au 2T24. Notre portefeuille global de choix équilibrés, constitué de marques de bières pauvres en glucides, sans sucre, sans gluten et sans alcool ou à faible teneur en alcool, a réalisé une hausse des produits de 7.9%.
- **Beyond Beer** : La dynamique de notre portefeuille Beyond Beer s'est poursuivie au 2T25, tirée par la croissance à deux chiffres des produits de Cutwater aux États-Unis et de Beats au Brésil qui a entraîné une hausse globale des produits de 6.4%.

2 Digitaliser et monétiser notre écosystème

- **Digitaliser nos relations avec plus de 6 millions de clients dans le monde** : Au 30 juin 2025, BEES était opérationnelle sur 28 marchés avec environ 71% de nos produits générés à travers les plateformes numériques B2B. Au 2T25, BEES a généré 12.2 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, soit une croissance de 10% par rapport au 2T24.
- **Monétiser notre circuit d'accès au marché** : La croissance en valeur brute des marchandises de BEES Marketplace s'est accélérée au 2T25, enregistrant une croissance de 63% par rapport au 2T24 pour atteindre 785 millions d'USD provenant des ventes de produits tiers.
- **Se placer en tête des solutions DTC** : Notre écosystème omnicanal DTC de produits numériques et physiques a généré environ 335 millions d'USD de produits au 2T25. Nos méga-marques DTC, Zé Delivery, TaDa Delivery et PerfectDraft, ont généré 18.2 millions de commandes e-commerce et ont rapporté 134 millions d'USD de produits au cours de ce trimestre, ce qui représente une hausse de 6% par rapport au 2T24.

3 Optimiser nos activités

- **Maximiser la création de valeur** : L'EBITDA a augmenté de 6.5% et l'EBIT de 10.2% au 2T25, l'affectation des ressources et la gestion des frais généraux rigoureuses ayant stimulé une expansion continue de la marge. L'optimisation de nos coûts financiers nets et de notre fonds de roulement net, et l'amélioration de l'efficacité des dépenses d'investissement, ont permis ensemble de générer un flux de trésorerie disponible d'environ 1.4 milliard d'USD au 1S25, une amélioration de 0.5 milliard d'USD par rapport au 1S24. Nous avons continué de progresser sur la voie de notre désendettement, le ratio endettement net/EBITDA

atteignant 3.27x par rapport à 3.42x au 30 juin 2024. Comme c'est généralement le cas, le ratio a augmenté par rapport à l'EX24 en raison des fluctuations saisonnières de notre génération de flux de trésorerie et des flux de trésorerie sortants liés à un dividende accru pour l'exercice et à notre programme de rachat d'actions.

- **Promouvoir nos priorités de développement durable** : Dans le cadre de l'action pour le climat, nos émissions de scopes 1 et 2 par hectolitre produit s'élevaient à 4.30 kgCO₂e/hl au 1S25, une diminution de 47% par rapport à la référence de 2017. Dans le cadre de la gestion de l'eau, notre taux d'efficacité de consommation d'eau s'est amélioré en atteignant 2.40 hl par hl au 1S25 par rapport à 2.50 hl par hl au 1S24.

Assurer une croissance régulière et fiable

Au premier semestre de cette année, notre activité a réalisé une augmentation de l'EBITDA de 7.2% avec une expansion de la marge de 166 points de base et une croissance du BPA sous-jacent de 8.0% en USD. Nous avons effectué des choix stratégiques en matière de gestion des produits et d'affectation des ressources, et avons accru nos investissements en ventes et marketing pour mener et développer la catégorie. Nous avons continué de progresser sur la voie de notre désendettement tout en versant un dividende accru à nos actionnaires et en finalisant notre programme de rachat d'actions de 2 milliards d'USD. Notre empreinte bénéficie d'avantages structurels pour une croissance des volumes à long terme, avec une démographie favorable, un développement économique constant et des opportunités d'augmenter la participation à la catégorie. Notre performance constante et les atouts fondamentaux de notre entreprise renforcent notre confiance en notre capacité à réaliser nos perspectives pour l'EX25 et une création de valeur à long terme.

Perspectives 2025

- (i) **Performance générale** : Nous prévoyons une hausse de notre EBITDA conforme à nos perspectives à moyen terme, soit entre 4-8%. Les perspectives pour l'EX25 reflètent notre évaluation actuelle de l'inflation et du contexte macroéconomique.
- (ii) **Coûts financiers nets** : Les charges nettes d'intérêts liées aux pensions et les charges de désactualisation devraient se situer entre 190 et 220 millions d'USD par trimestre, en fonction de la fluctuation des devises et des taux d'intérêt. Pour l'EX25, le coupon moyen de la dette brute devrait se situer autour de 4%.
- (iii) **Taux d'imposition effectif (TIE)** : Le TIE normalisé pour l'EX25 devrait se situer entre 26% et 28%. 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 devraient se situer entre 3.5 et 4.0 milliards d'USD pour l'EX25.

Tableau 1. Résultats consolidés
en millions d'USD, sauf le BPA en USD par action et les volumes en milliers d'hl

	2T24	2T25	Croissance interne
Volumes	146 302	143 347	(1.9)%
Bières	127 242	124 778	(2.2)%
Non-Bières	19 059	18 569	0.3%
Produits	15 333	15 004	3.0%
Marge brute	8 567	8 446	4.0%
Marge brute en %	55.9%	56.3%	55 bps
EBITDA normalisé	5 302	5 301	6.5%
Marge EBITDA normalisé	34.6%	35.3%	116 bps
EBIT normalisé	3 905	4 013	10.2%
Marge EBIT normalisé	25.5%	26.7%	179 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 472	1 676	
Bénéfice sous-jacent	1 811	1 950	
BPA de base	0.73	0.84	
BPA sous-jacent	0.90	0.98	
	1S24	1S25	Croissance interne
Volumes	285 837	279 615	(2.0)%
Bières	246 767	241 390	(2.3)%
Non-Bières	39 070	38 225	0.0%
Produits	29 880	28 632	2.3%
Marge brute	16 461	16 029	4.6%
Marge brute en %	55.1%	56.0%	127 bps
EBITDA normalisé	10 288	10 156	7.2%
Marge EBITDA normalisé	34.4%	35.5%	166 bps
EBIT normalisé	7 547	7 601	10.3%
Marge EBIT normalisé	25.3%	26.5%	198 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 564	3 824	
Bénéfice sous-jacent	3 320	3 556	
BPA de base	1.28	1.92	
BPA sous-jacent	1.66	1.79	

Tableau 2. Volumes
en milliers d'hl

	2T24	Scope	Croissance interne	2T25	Croissance interne	
					Total	Bières
Amérique du Nord	22 639	(330)	68	22 376	0.3%	(0.0)%
Amériques du Centre	38 381	-	441	38 822	1.1%	1.5%
Amérique du Sud	35 969	-	(1 770)	34 199	(4.9)%	(6.8)%
EMEA	23 852	112	208	24 172	0.9%	0.6%
Asie-Pacifique	25 399	-	(1 683)	23 716	(6.6)%	(6.5)%
Exportations Globales et Sociétés Holding	62	(6)	6	62	10.4%	10.4%
AB InBev au niveau mondial	146 302	(224)	(2 730)	143 347	(1.9)%	(2.2)%
	1S24	Scope	Croissance interne	1S25	Croissance interne	
					Total	Bières
Amérique du Nord	43 992	(474)	(1 299)	42 218	(3.0)%	(3.2)%
Amériques du Centre	74 072	-	(169)	73 903	(0.2)%	0.1%
Amérique du Sud	76 315	-	(1 226)	75 089	(1.6)%	(2.5)%
EMEA	44 882	77	(35)	44 924	(0.1)%	(0.4)%
Asie-Pacifique	46 444	(93)	(2 987)	43 365	(6.4)%	(6.3)%
Exportations Globales et Sociétés Holding	132	(9)	(7)	116	(5.7)%	(5.7)%
AB InBev au niveau mondial	285 837	(498)	(5 724)	279 615	(2.0)%	(2.3)%

Performance des marchés clés

États-Unis : La dynamique de Michelob Ultra a soutenu la poursuite des gains de part de marché et la croissance des produits et des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Les produits ont augmenté de 2.1%, avec une hausse des produits par hl de 1.8% stimulée par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation. Les ventes aux détaillants ont diminué de 2.1%, une performance estimée supérieure à un secteur faible. Les ventes aux grossistes ont augmenté de 0.2%. L'EBITDA a augmenté de 4.2%, stimulé par la croissance des produits et par des initiatives de productivité, bien que nous ayons continué à augmenter les investissements en marketing pour encourager cette dynamique.
 - **1S25 :** Les produits ont régressé de 1.5%, avec une hausse des produits par hl de 1.8%. Nos ventes aux détaillants ont reculé de 3.5% et nos ventes aux grossistes ont diminué de 3.2%, et nous prévoyons une convergence des ventes aux détaillants et des ventes aux grossistes durant l'exercice. L'EBITDA a augmenté de 1.4%.
- **Faits commerciaux marquants :** Notre dynamique a été stimulée par des investissements accrus et une exécution rigoureuse, notre portefeuille ayant réalisé des gains de parts de marché continus dans le secteur de la bière, selon Circana. Notre performance a été tirée par Michelob Ultra et Busch Light, qui ont continué à occuper les première et deuxième places en termes de gains de part de marché de volumes dans le secteur. Nous sommes le leader des bières sans alcool, notre portefeuille affichant une hausse des volumes dans le haut de la fourchette entre 20% et 30%, et nous sommes en tête du secteur en termes d'innovation, Michelob Ultra Zero et Busch Light Apple étant à ce jour les deux meilleures innovations réalisées cette année dans le secteur de la bière. Dans le segment Beyond Beer, nos boissons spiritueuses prêtes-à-boire ont enregistré une croissance des volumes dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, tirée par Cutwater et Nütrl.

Mexique : La dynamique continue a stimulé une croissance des produits et des bénéfices dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Les produits ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant légèrement le secteur qui a bénéficié d'un échelonnement des livraisons de Pâques en avril, mais qui a été impacté négativement par des conditions météorologiques défavorables en juin. L'EBITDA a augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%.
 - **1S25 :** Les produits ont enregistré une croissance dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% et les volumes une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. L'EBITDA a augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, avec un accroissement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** Notre performance a été tirée par notre portefeuille de bières above core, qui a enregistré une croissance des produits dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par Modelo et Michelob Ultra, notre portefeuille de bière core réalisant une croissance des produits dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Nous menons la croissance dans les bières sans alcool, Corona Cero affichant une forte hausse à deux chiffres des volumes et étant désormais la marque de bière sans alcool n°1 dans le pays, selon Nielsen. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 30% en valeur brute des marchandises par rapport au 2T24, et notre plateforme DTC numérique, TaDa Delivery, honorant plus de 1.2 millions de commandes, soit une hausse de 6% par rapport au 2T24.

Colombie : Des volumes records ont stimulé une croissance des produits et des bénéfices dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Les produits ont augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes affichent une croissance dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, notre portefeuille ayant remporté des parts de marché dans les ventes totales d'alcool, selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, avec un accroissement de la marge.
 - **1S25 :** Les produits ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes ont enregistré une croissance dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. L'EBITDA a augmenté dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, avec un accroissement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** Nos marques de bière above core ont tiré notre performance, enregistrant une hausse des volumes dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% et stimulant des volumes records au deuxième trimestre. Notre portefeuille de bières core a réalisé une hausse des produits dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, tirée par Aguila.

Bésil : Les produits ont régressé de 1.9% impactés par les volumes ; une gestion rigoureuse des produits et des coûts a entraîné une croissance des bénéfices dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% avec un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Les produits ont régressé de 1.9% avec une croissance des produits par hl de 4.9%, stimulée par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation. Les volumes totaux ont diminué de 6.5%, les volumes de bière enregistrant une baisse de 9.0%, après une solide performance au 2T24 et faisant moins bien qu'un secteur faible qui a été principalement impacté par des conditions météorologiques défavorables. Les volumes des non-bières ont augmenté de 0.3%. L'EBITDA a augmenté de 5.3% avec un accroissement de la marge de 216 points de base, les initiatives en matière de productivité et les gains d'efficacité en matière de frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ayant plus que compensé l'effet défavorable des effets de change transactionnels.
 - **1S25 :** Les produits ont augmenté de 1.5%, avec une croissance des produits par hl de 4.0%. Les volumes totaux ont diminué de 2.4%, les volumes de bière marquant un recul de 4.0% et les volumes des non-bières enregistrant une hausse de 1.9%. L'EBITDA a augmenté de 9.7% avec une expansion de la marge de 254 points de base.
- **Faits commerciaux marquants :** Nos marques premium et super premium ont tiré notre performance au 2T25, enregistrant une croissance des volumes dans le milieu de la fourchette entre 10% et 20%, stimulée par Corona et Original. Notre portefeuille de choix équilibrés a soutenu une croissance régulière, les volumes de nos marques de bière sans-alcool enregistrant une croissance dans le milieu de la fourchette entre 10% et 20% et Stella Artois Gluten Free ayant plus que doublé. Bien que nous poursuivions nos investissements pour augmenter la puissance de notre portefeuille de marques, les volumes mainstream ont régressé au cours de ce trimestre, impactés par un secteur faible. La performance des non-bières a été tirée par notre portefeuille de boissons à faible teneur en sucre et sans sucre, qui affiche une hausse des volumes dans le bas de la fourchette entre 30% et 40%. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, la valeur brute des marchandises de BEES Marketplace ayant plus que doublé par rapport au 2T24, et notre plateforme DTC numérique, Zé Delivery, atteignant 5.3 millions d'utilisateurs actifs mensuels.

Europe : L'amélioration du secteur, la premiumisation continue et le redressement de la marge ont permis de réaliser une croissance des produits et des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Nos produits ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse de nos produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par la premiumisation continue. Les volumes sont restés stables, soutenus par des gains de part de marché, selon nos estimations, sur 5 de nos 6 marchés clés, et par une amélioration du secteur liée à un retour à la normale des conditions météorologiques. L'EBITDA a augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% avec un redressement de la marge.
 - **1S25 :** Les produits sont restés stables, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes ont régressé dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant le secteur sur 5 de nos 6 marchés clés, selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% avec un redressement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** Les volumes du secteur dans notre empreinte ont été estimés comme étant stables au cours de ce trimestre, en amélioration par rapport au 1T25, la bière remportant des parts de marché dans les ventes totales d'alcool. Nous avons poursuivi la premiumisation de notre portefeuille, notre portefeuille premium et super premium représentant 62% de nos produits du 2T25. Notre performance a été stimulée par nos méga-marques, en particulier Corona, qui affiche une hausse des volumes à deux chiffres, et Stella Artois, qui a mené avec succès la campagne Perfect Serve aux tournois de tennis de Roland Garros et de Wimbledon. Notre portefeuille de bières sans alcool a enregistré une augmentation des volumes de 31%, tirée par Corona Cero, qui a réalisé une forte croissance à deux chiffres des volumes.

Afrique du Sud : La dynamique continue et les gains de part de marché ont permis d'enregistrer une hausse des produits et des bénéfices dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Les produits ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes affichent une hausse dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant le secteur dans les segments bière et Beyond Beer, selon nos estimations, lequel a été soutenu par les effets d'échelonnement des livraisons à Pâques. L'EBITDA a augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec un accroissement de la marge.
 - **1S25 :** Les produits ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes ont enregistré une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant le secteur dans les segments bière et Beyond Beer, selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%.
- **Faits commerciaux marquants :** Notre performance au 2T25 a été tirée par nos marques de bière premium et super premium, qui ont enregistré une croissance des volumes dans le milieu de la fourchette entre 10% et 20%, sous l'impulsion de Corona et Stella Artois, et par la solidité continue de nos marques core, qui ont réalisé une croissance des volumes dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Dans le Beyond Beer, notre portefeuille a enregistré une croissance des volumes dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%.

Chine : Baisse des produits de 6.2% impactés par la performance des volumes

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T25 :** Les volumes ont baissé de 7.4%, sous-performant le secteur selon nos estimations, notre performance ayant été impactée par la faiblesse persistante dans nos régions et canaux clés. Les produits par hl ont augmenté de 1.3%, stimulés par un mix de marques positif, entraînant une baisse des produits de 6.2%. L'EBITDA a régressé de 3.4%, la performance des produits ayant été partiellement atténuée par les initiatives de productivité et les gains d'efficacité en matière de frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux tandis que nous avons continué à augmenter les investissements en marketing.
 - **1S25 :** Les produits ont régressé de 9.4%, les produits par hl diminuant de 1.3% et les volumes diminuant de 8.2%. L'EBITDA a régressé de 9.6%.
- **Faits commerciaux marquants :** Les volumes de l'industrie sont restés stables au cours de ce trimestre avec une baisse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% par rapport au 2T24, selon nos estimations. Nous restons concentrés sur la mise en œuvre de notre stratégie, axée sur la premiumisation, l'expansion géographique et des canaux, ainsi que sur la transformation numérique. Nous avons continué de renforcer notre exécution dans le canal de consommation à domicile, d'augmenter les investissements marketing et d'accélérer notre expansion de ce canal. Au 2T25, nos activations de marketing comprenaient une nouvelle campagne intégrée pour Budweiser avec la Coupe du Monde des Clubs de la FIFA et une image remaniée de la marque Harbin. La plateforme BEES est présente dans plus de 320 villes, nous permettant d'optimiser notre accès au consommateur et de renforcer nos relations avec les clients.

Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada** : Les volumes ont enregistré une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% au cours de ce trimestre, surpassant le secteur de la bière qui s'est amélioré, selon nos estimations. Les produits ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Notre performance a été tirée par Michelob Ultra, Busch et Corona, qui ont été trois des cinq marques remportant le plus de part de marché en termes de volumes dans le secteur.
- **Pérou** : Les produits ont augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% au 2T25, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, le secteur de la bière ayant renoué avec la croissance, soutenu par une météo normalisée et un échelonnement des livraisons à Pâques.
- **Équateur** : Les produits ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% au 2T25, les volumes enregistrant une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. La croissance a été stimulée par nos marques de bière above core qui ont enregistré une hausse des volumes dans le haut de la fourchette entre 10% et 20%.
- **Argentine** : Les tendances de volumes se sont améliorées progressivement, avec un recul dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% au cours de ce trimestre. Les volumes de bières ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, le secteur ayant renoué avec la croissance, malgré une demande générale des consommateurs qui reste affectée par les pressions inflationnistes. Depuis le 1T24, la définition de croissance interne des produits en Argentine a été modifiée pour limiter la hausse des prix à 2% par mois maximum. Sur cette base, les produits affichent une hausse dans le milieu de la fourchette entre 20% et 30%.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigéria, nos produits ont enregistré une solide croissance à deux chiffres au 2T25, soutenue par les initiatives de gestion des produits dans un environnement hautement inflationniste. Les volumes de bières affichent une baisse dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, impactés par un secteur faible et comparé à une solide performance au 2T24. Sur nos autres marchés en Afrique, nos volumes affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, sous l'impulsion de la Tanzanie et du Mozambique.
- **Corée du Sud** : Les produits ont diminué dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% au 2T25, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits. Bien que nous ayons continué à réaliser des gains de part de marché tant dans le canal hors domicile qu'à domicile, les volumes ont été négativement impactés par l'échelonnement des livraisons en prévision d'une augmentation des prix en avril et ont diminué dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%.

Compte de résultats consolidé

Tableau 3. Compte de résultats consolidé			
<i>en millions d'USD</i>	2T24	2T25	Croissance interne
Produits	15 333	15 004	3.0%
Coûts des ventes	(6 766)	(6 558)	(1.7)%
Marge brute	8 567	8 446	4.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(4 813)	(4 624)	0.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	151	191	35.2%
EBIT normalisé	3 905	4 013	10.2%
Éléments non sous-jacents dans l'EBIT	(90)	(45)	
Produits/(coûts) financiers nets	(1 170)	(1 062)	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	(221)	(234)	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	79	84	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	9	
Impôts sur le résultat	(752)	(741)	
Bénéfice	1 751	2 024	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	279	347	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 472	1 676	
EBITDA normalisé	5 302	5 301	6.5%
Bénéfice sous-jacent	1 811	1 950	
	1S24	1S25	Croissance interne
Produits	29 880	28 632	2.3%
Coûts des ventes	(13 419)	(12 602)	0.7%
Marge brute	16 461	16 029	4.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(9 248)	(8 812)	(0.6)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	334	383	20.8%
EBIT normalisé	7 547	7 601	10.3%
Éléments non sous-jacents dans l'EBIT	(119)	(94)	
Produits/(coûts) financiers nets	(2 357)	(2 046)	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	(530)	368	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	137	135	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	104	9	
Impôts sur le résultat	(1 546)	(1 404)	
Bénéfice	3 236	4 568	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	672	744	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 564	3 824	
EBITDA normalisé	10 288	10 156	7.2%
Bénéfice sous-jacent	3 320	3 556	

Éléments non sous-jacents dans l'EBIT et éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées

Tableau 4. Éléments non sous-jacents dans l'EBIT et éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées				
<i>en millions d'USD</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Restructuration	(28)	(35)	(59)	(47)
Cession d'activités et vente d'actifs (y compris les pertes de dépréciation)	(62)	(10)	(60)	(47)
Éléments non sous-jacents dans l'EBIT	(90)	(45)	(119)	(94)
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	9	104	9

L'EBIT normalisé ne comprend pas les éléments négatifs non sous-jacents de 45 millions d'USD au 2T25 et de 94 millions d'USD au 1S25. Les éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées du 1S24 comprennent l'impact de l'adoption de l'IAS 29 concernant le traitement comptable de l'hyperinflation par notre entreprise associée Anadolu Efes sur leurs résultats de 2023.

Produits/(coûts) financiers nets

Tableau 5. Produits/(coûts) financiers nets				
<i>en millions d'USD</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Charges nettes d'intérêts	(721)	(663)	(1 399)	(1 284)
Charges de désactualisation et intérêts sur les pensions	(214)	(184)	(427)	(351)
Autres résultats financiers	(235)	(214)	(530)	(410)
Produits/(coûts) financiers nets	(1 170)	(1 062)	(2 357)	(2 046)

Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents

Tableau 6. Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents				
<i>en millions d'USD</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Ajustements à la valeur de marché	(264)	(263)	(507)	339
Gain/(perte) sur remboursement anticipé d'obligations et autres	43	29	(23)	29
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	(221)	(234)	(530)	368

Les coûts financiers nets non sous-jacents au 2T25 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 regroupements 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 ci-dessous.

Tableau 7. Instruments non sous-jacents dérivés sur fonds propres				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Prix de l'action au début de la période (Euro)	56.46	56.92	58.42	48.25
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	54.12	58.24	54.12	58.24
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				
<i>en millions d'USD</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Impôts sur le résultat	752	741	1 546	1 404
Taux d'imposition effectif	31.0%	27.7%	34.1%	24.1%
Taux d'imposition effectif normalisé	27.4%	25.3%	27.2%	25.6%

Le taux d'imposition effectif du 1S25 a été positivement impacté par des gains non imposables provenant des instruments dérivés liés à la couverture des programmes de paiements fondés sur des actions et des actions émises dans le cadre des regroupements avec Grupo Modelo et SAB, alors que le taux d'imposition effectif du 1S24 était négativement impacté par des pertes non déductibles provenant de ces instruments dérivés. En outre, le taux d'imposition effectif du 1S24 comprenait 133 millions d'USD de coûts fiscaux non sous-jacents.

La diminution de notre taux d'imposition effectif normalisé au 2T25 par rapport au 2T24 et au 1S15 par rapport au 1S24 est stimulée principalement par le mix pays.

BPA sous-jacent

Tableau 9. BPA sous-jacent				
<i>en USD par action, sauf le nombre d'actions en millions</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
EBITDA normalisé	2.64	2.67	5.13	5.11
Amortissements et dépréciations	(0.70)	(0.65)	(1.37)	(1.28)
EBIT normalisé	1.95	2.02	3.76	3.82
Produits/(coûts) financiers nets	(0.58)	(0.53)	(1.18)	(1.03)
Impôts sur le résultat	(0.37)	(0.38)	(0.70)	(0.71)
Entreprises associées et participations ne donnant pas le contrôle	(0.10)	(0.13)	(0.27)	(0.31)
Impacts de l'hyperinflation	0.01	0.01	0.04	0.02
BPA sous-jacent	0.90	0.98	1.66	1.79
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes	2 005	1 989	2 005	1 989

Réconciliation entre les indicateurs financiers IFRS et non-IFRS

Bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres et bénéfice sous-jacent

Tableau 10. Bénéfice sous-jacent				
<i>en millions d'USD</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 472	1 676	2 564	3 824
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	313	261	675	(305)
Impacts de l'hyperinflation	26	14	81	37
Bénéfice sous-jacent	1 811	1 950	3 320	3 556

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

Tableau 11. BPA de base et sous-jacent				
<i>en USD par action, sauf le nombre d'actions en millions</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
BPA de base	0.73	0.84	1.28	1.92
Impact net des éléments non sous-jacents	0.16	0.13	0.34	(0.15)
Impacts de l'hyperinflation	0.01	0.01	0.04	0.02
BPA sous-jacent	0.90	0.98	1.66	1.79
Impact des taux de change	-	0.08	-	0.17
BPA sous-jacent à taux de change constants	0.90	1.06	1.66	1.96
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes	2 005	1 989	2 005	1 989

Bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres et EBITDA normalisé

Tableau 12. Réconciliation entre l'EBITDA normalisé et le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev				
<i>en millions d'USD</i>				
	2T24	2T25	1S24	1S25
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 472	1 676	2 564	3 824
Participations ne donnant pas le contrôle	279	347	672	744
Bénéfice	1 751	2 024	3 236	4 568
Impôts sur le résultat	752	741	1 546	1 404
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	(79)	(84)	(137)	(135)
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	(9)	(104)	(9)
(Produits)/coûts financiers nets	1 170	1 062	2 357	2 046
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	221	234	530	(368)
Éléments non sous-jacents dans l'EBIT (y compris les pertes de valeur)	90	45	119	94
EBIT normalisé	3 905	4 013	7 547	7 601
Amortissements et dépréciations	1 397	1 288	2 741	2 555
EBITDA normalisé	5 302	5 301	10 288	10 156

L'EBITDA normalisé, l'EBIT normalisé et le bénéfice sous-jacent sont des indicateurs non-IFRS utilisés par AB InBev pour refléter la performance sous-jacente de la société. Le BPA sous-jacent et le BPA sous-jacent à taux de change constants sont des indicateurs financiers non-IFRS qu'AB InBev considère utiles pour les investisseurs car ils facilitent la comparaison du BPA d'une période à l'autre.

L'EBITDA normalisé est calculé en ajustant le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev afin d'exclure ce qui suit : (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 dans l'EBIT et (viii) amortissements et dépréciations.

Le bénéfice sous-jacent est calculé en ajustant le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev afin d'exclure ce qui suit : (i) éléments non sous-jacents et (ii) impacts de l'hyperinflation. Le BPA sous-jacent est calculé en divisant le bénéfice sous-jacent par la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires et restreintes. Le BPA sous-jacent à taux de change constants correspond au BPA sous-jacent ajusté des effets de conversion des devises, en convertissant les résultats de la période en cours aux taux de change de la même période de l'exercice précédent.

L'EBITDA normalisé, l'EBIT normalisé et le bénéfice sous-jacent ne sont pas des indicateurs de comptabilité en vertu des normes 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. Le BPA sous-jacent et le BPA sous-jacent à taux de change constants ne sont pas des indicateurs de comptabilité en vertu des normes IFRS et ne doivent pas être considérés comme des alternatives au BPA en tant qu'indicateur de performance opérationnelle par action. Il n'existe pas de méthode de calcul standard pour ces indicateurs financiers non-IFRS et la définition de l'EBITDA normalisé, de l'EBIT normalisé, du bénéfice sous-jacent, du BPA sous-jacent et du BPA sous-jacent à taux de change constants selon AB InBev peut ne pas être comparable à celle d'autres sociétés.

Flux de trésorerie et situation financière

Tableau 13. État consolidé des flux de trésorerie (millions d'USD)		
	1S24	1S25
Activités opérationnelles		
Bénéfice de la période	3 236	4 568
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	7 588	5 736
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et l'utilisation des provisions	10 824	10 304
Changement du fonds de roulement	(4 170)	(3 655)
Contributions aux pensions et utilisation des provisions	(251)	(278)
Intérêts et impôts (payés)/reçus	(3 958)	(3 801)
Dividendes reçus	123	135
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	2 568	2 704
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	(1 684)	(1 350)
Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie	(19)	(4)
Cession/(acquisition) d'autres actifs	(29)	47
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement	(1 732)	(1 306)
Activités de financement		
(Remboursements)/émissions d'emprunts nets	1 124	68
Dividendes payés	(2 142)	(3 147)
Rachat d'actions	(838)	(1 901)
Paiements en vertu des contrats de location	(406)	(354)
Instruments financiers dérivés	(172)	114
Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas le contrôle	(414)	(314)
Autres flux de trésorerie	(465)	(303)
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	(3 313)	(5 837)
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(2 476)	(4 438)

Notre flux de trésorerie disponible (défini comme le flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles moins les dépenses d'investissement nettes) a augmenté de 470 millions d'USD pour atteindre 1 355 millions d'USD au 1S25. Notre **trésorerie et équivalents de trésorerie** a diminué de 4 438 millions d'USD au 1S25, par rapport à une baisse de 2 476 millions d'USD au 1S24, en tenant compte des mouvements suivants :

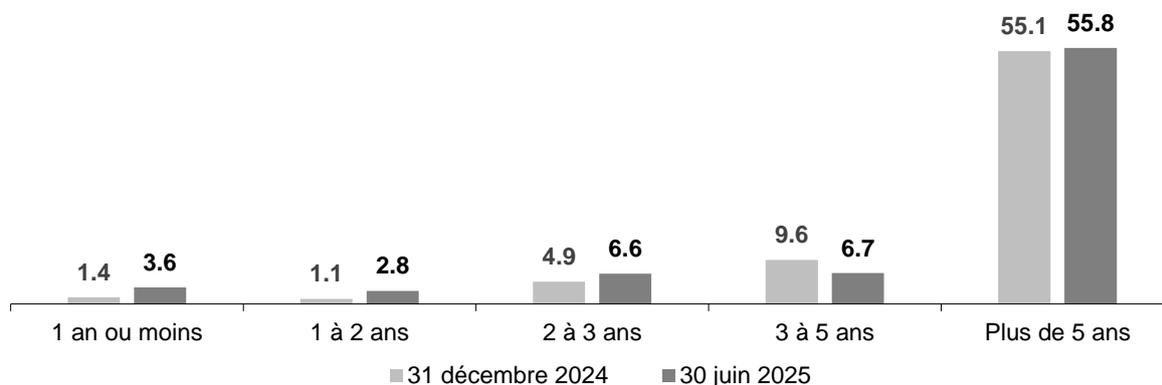
- **Nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles** ont totalisé 2 704 millions d'USD au 1S25, par rapport à 2 568 millions d'USD au 1S24. L'augmentation a été soutenue par les changements du fonds de roulement pour le 1S25 par rapport au 1S24. Les changements du fonds de roulement au premier semestre de 2025 et de 2024 reflètent la hausse des niveaux de fonds de roulement de fin juin par rapport aux niveaux de fin d'année, en raison des fluctuations saisonnières.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant des activités d'investissement** s'élevaient à 1 306 millions d'USD au 1S25, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 1 732 millions d'USD au 1S24. La baisse des flux de trésorerie sortants était due principalement à des niveaux inférieurs des dépenses d'investissement nettes au 1S25 par rapport au 1S24. Sur les dépenses d'investissement totales du 1S25, environ 34% ont été utilisés pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, 51% ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et 15% ont servi à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels et à l'amélioration des capacités administratives.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant des activités de financement** s'élevaient à 5 837 millions d'USD au 1S25, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 3 313 millions d'USD au 1S24. L'augmentation des nos flux de trésorerie sortants par rapport au 1S24 s'explique principalement par la finalisation de notre programme de rachat d'actions à hauteur de 2 milliards d'USD, par une augmentation de notre versement de dividendes et par des émissions d'emprunts inférieures en 2025 par rapport à 2024.

Notre endettement net a augmenté à 68.1 milliards d'USD au 30 juin 2025, alors qu'il était de 60.6 milliards d'USD au 31 décembre 2024. Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 3.27x au 30 juin 2025. 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 rachats d'obligations à hauteur de 3 milliards d'USD et des émissions à hauteur de 3 milliards d'euros au 1S25, 98% de notre portefeuille d'obligations est à taux fixe, 50% est exprimé en devises autres que l'USD, et les échéances sont bien réparties sur les prochaines années.

Au 30 juin 2025, nous disposions d'une liquidité totale de 17.5 milliards d'USD, dont 10.1 milliards d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme et 7.4 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 30 juin 2025 (en milliards d'USD)



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. Depuis le 1T24, la définition de croissance interne des produits a été modifiée pour limiter la hausse des prix en Argentine à 2% par mois au maximum (26.8% d'une année à l'autre). Des ajustements correspondants sont apportés à tous les éléments liés au compte de résultats dans les calculs de croissance interne via les changements dans le périmètre. Les changements dans le périmètre représentent aussi 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 et Corona, 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-boissons 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 comme indicateur de la performance de la société. 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. Au 2T25, nous avons rapporté un impact négatif du traitement comptable de l'hyperinflation sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev de (14) millions d'USD. L'impact sur le BPA de base au 2T25 était de (0.01) USD. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Les BPA du 2T25 et du 1S25 sont basés sur la moyenne pondérée de 1 989 millions d'actions, par rapport à une moyenne pondérée de 2 005 millions d'actions pour le 2T24 et le 1S24.

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 des faits 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 », « ambitionner », « 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 12 mars 2025. Un grand nombre de ces risques et incertitudes sont, et seront, exacerbés par toute dégradation de l'environnement commercial et économique mondial, résultant notamment des variations des taux de change et des conflits géopolitiques. 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 premier semestre 2025 (1S25) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 6, 8, 10, 12 et 13 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du groupe arrêtés au 30 juin 2025 et pour la période de six mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un audit par notre commissaire PwC Bedrijfsrevisoren BV / Réviseurs d'Entreprises SRL conformément aux normes du 'Public Company Accounting Oversight Board' (États-Unis). Les données financières relatives au deuxième trimestre (2T25) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 6, 8, 10, 12 et 13 et les données financières présentées aux tableaux 7, 9, 11 et 14 du présent communiqué de presse sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 30 juin 2025 et pour la période de six mois close à cette date. Les références aux contenus de nos sites web, tels que 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 31 juillet 2025 :

15h00 Bruxelles / 14h00 Londres / 9h00 New York

Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 2Q25 Results Webcast](#)

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

Gratuit : +1-877-407-8029

Payant : +1-201-689-8029

Investisseurs

Shaun Fullalove

E-mail : shaun.fullalove@ab-inbev.com

Ekaterina Baillie

E-mail : ekaterina.baillie@ab-inbev.com

Cyrus Nentin

E-mail : cyrus.nentin@ab-inbev.com

Médias

Media Relations

E-mail : media.relations@ab-inbev.com

À propos d'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 144 000 collaborateurs basés dans près de 50 pays de par le monde. En 2024, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 59.8 milliards d'USD (hors joint-ventures et entités associées).

Annexe 1 : Information sectorielle (2T)

AB InBev au niveau mondial	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	146 302	(224)	-	(2 730)	143 347	(1.9)%
Produits	15 333	(100)	(688)	458	15 004	3.0%
Coûts des ventes	(6 766)	25	298	(115)	(6 558)	(1.7)%
Marge brute	8 567	(75)	(389)	343	8 446	4.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(4 813)	1	186	2	(4 624)	0.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	151	(0)	(11)	52	191	35.2%
EBIT normalisé	3 905	(74)	(215)	397	4 013	10.2%
EBITDA normalisé	5 302	(74)	(268)	341	5 301	6.5%
Marge EBITDA normalisé	34.6%				35.3%	116 bps

Amérique du Nord	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	22 639	(330)	-	68	22 376	0.3%
Produits	3 864	(89)	(13)	82	3 844	2.2%
Coûts des ventes	(1 606)	71	4	(6)	(1 537)	(0.4)%
Marge brute	2 258	(18)	(8)	76	2 307	3.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(1 101)	(2)	3	(23)	(1 122)	(2.0)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	-	0	5	10	-
EBIT normalisé	1 161	(21)	(5)	59	1 195	5.1%
EBITDA normalisé	1 338	(21)	(5)	60	1 372	4.5%
Marge EBITDA normalisé	34.6%				35.7%	81 bps

Amériques du Centre	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	38 381	-	-	441	38 822	1.1%
Produits	4 522	(13)	(400)	230	4 340	5.1%
Coûts des ventes	(1 593)	(16)	135	(43)	(1 516)	(2.7)%
Marge brute	2 929	(29)	(265)	188	2 824	6.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(1 100)	10	91	11	(987)	1.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	11	-	(0)	(8)	3	(73.2)%
EBIT normalisé	1 841	(18)	(174)	190	1 839	10.4%
EBITDA normalisé	2 219	(18)	(203)	152	2 149	6.9%
Marge EBITDA normalisé	49.1%				49.5%	83 bps

Amérique du Sud	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	35 969	-	-	(1 770)	34 199	(4.9)%
Produits	2 785	(32)	(323)	99	2 529	3.6%
Coûts des ventes	(1 427)	(10)	180	(57)	(1 314)	(4.0)%
Marge brute	1 358	(42)	(143)	42	1 215	3.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(976)	7	119	(13)	(863)	(1.4)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	99	(6)	(12)	22	104	24.7%
EBIT normalisé	482	(41)	(36)	51	456	10.9%
EBITDA normalisé	750	(41)	(70)	53	692	7.2%
Marge EBITDA normalisé	26.9%				27.4%	93 bps

EMEA	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	23 852	112	-	208	24 172	0.9%
Produits	2 301	9	60	118	2 489	5.2%
Coûts des ventes	(1 179)	2	(31)	(44)	(1 252)	(3.8)%
Marge brute	1 122	12	29	74	1 237	6.7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(691)	(21)	(24)	(27)	(764)	(3.8)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	34	5	2	15	56	37.4%
EBIT normalisé	465	(4)	6	63	529	13.7%
EBITDA normalisé	721	(4)	15	68	800	9.5%
Marge EBITDA normalisé	31.3%				32.1%	129 bps

Asie-Pacifique	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	25 399	-	-	(1 683)	23 716	(6.6)%
Produits	1 749	0	(13)	(78)	1 658	(4.5)%
Coûts des ventes	(821)	(7)	6	50	(771)	6.1%
Marge brute	928	(7)	(7)	(28)	886	(3.0)%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(549)	1	5	24	(520)	4.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	30	0	-	(14)	17	(45.1)%
EBIT normalisé	410	(7)	(3)	(18)	383	(4.4)%
EBITDA normalisé	570	(6)	(3)	(27)	533	(4.8)%
Marge EBITDA normalisé	32.6%				32.2%	(9) bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	2T24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T25	Croissance interne
Volumes	62	(6)	-	6	62	10.4%
Produits	112	25	1	6	144	7.2%
Coûts des ventes	(141)	(15)	5	(15)	(168)	(12.5)%
Marge brute	(30)	10	5	(9)	(23)	(26.6)%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(396)	6	(7)	30	(368)	7.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	(28)	0	(2)	31	2	-
EBIT normalisé	(453)	17	(4)	52	(389)	11.7%
EBITDA normalisé	(295)	17	(1)	35	(245)	12.2%

Annexe 2 : Information sectorielle (1S)

AB InBev au niveau mondial	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	285 837	(498)	-	(5 724)	279 615	(2.0)%
Produits	29 880	(131)	(1 786)	669	28 632	2.3%
Coûts des ventes	(13 419)	(39)	770	87	(12 602)	0.7%
Marge brute	16 461	(170)	(1 016)	755	16 029	4.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(9 248)	(19)	510	(55)	(8 812)	(0.6)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	334	13	(33)	69	383	20.8%
EBIT normalisé	7 547	(176)	(539)	769	7 601	10.3%
EBITDA normalisé	10 288	(174)	(691)	733	10 156	7.2%
Marge EBITDA normalisé	34.4%				35.5%	166 bps
Amérique du Nord						
	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	43 992	(474)	-	(1 299)	42 218	(3.0)%
Produits	7 457	(126)	(38)	(85)	7 208	(1.2)%
Coûts des ventes	(3 150)	91	13	100	(2 947)	3.3%
Marge brute	4 307	(35)	(25)	14	4 261	0.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(2 186)	(8)	14	7	(2 174)	0.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	(8)	-	1	31	23	-
EBIT normalisé	2 112	(43)	(10)	51	2 110	2.5%
EBITDA normalisé	2 464	(43)	(12)	50	2 459	2.0%
Marge EBITDA normalisé	33.0%				34.1%	108 bps
Amériques du Centre						
	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	74 072	-	-	(169)	73 903	(0.2)%
Produits	8 574	(25)	(799)	374	8 124	4.4%
Coûts des ventes	(3 179)	(30)	273	70	(2 866)	2.2%
Marge brute	5 395	(55)	(526)	444	5 258	8.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(2 065)	16	192	(42)	(1 898)	(2.1)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	23	-	(2)	(7)	14	(31.2)%
EBIT normalisé	3 353	(38)	(336)	395	3 374	11.9%
EBITDA normalisé	4 105	(38)	(404)	344	4 007	8.4%
Marge EBITDA normalisé	47.9%				49.3%	186 bps
Amérique du Sud						
	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	76 315	-	-	(1 226)	75 089	(1.6)%
Produits	6 018	13	(900)	375	5 507	6.2%
Coûts des ventes	(3 013)	(99)	461	(113)	(2 764)	(3.7)%
Marge brute	3 005	(86)	(438)	262	2 743	8.7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(1 917)	(26)	287	(57)	(1 712)	(2.9)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	215	3	(30)	14	201	6.9%
EBIT normalisé	1 304	(109)	(181)	219	1 233	17.2%
EBITDA normalisé	1 834	(106)	(262)	233	1 699	12.9%
Marge EBITDA normalisé	30.5%				30.9%	188 bps

EMEA	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	44 882	77	-	(35)	44 924	(0.1)%
Produits	4 228	1	16	209	4 454	5.0%
Coûts des ventes	(2 215)	13	(5)	(72)	(2 280)	(3.3)%
Marge brute	2 014	14	11	136	2 174	6.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(1 305)	(37)	(9)	(20)	(1 371)	(1.5)%
Autres produits/(charges) d'exploitation	79	11	0	11	101	12.5%
EBIT normalisé	787	(13)	2	128	904	16.5%
EBITDA normalisé	1 290	(13)	5	142	1 424	11.1%
Marge EBITDA normalisé	30.5%				32.0%	177 bps

Asie-Pacifique	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	46 444	(93)	-	(2 987)	43 365	(6.4)%
Produits	3 383	(7)	(65)	(203)	3 108	(6.0)%
Coûts des ventes	(1 583)	(9)	29	108	(1 456)	6.8%
Marge brute	1 800	(16)	(37)	(95)	1 652	(5.3)%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(994)	(2)	21	35	(941)	3.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	56	0	(0)	(15)	41	(26.7)%
EBIT normalisé	861	(18)	(16)	(75)	752	(8.8)%
EBITDA normalisé	1 186	(18)	(21)	(90)	1 056	(7.7)%
Marge EBITDA normalisé	35.0%				34.0%	(62) bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	1S24	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S25	Croissance interne
Volumes	132	(9)	-	(7)	116	(5.7)%
Produits	221	12	0	(2)	231	(0.8)%
Coûts des ventes	(279)	(5)	(1)	(5)	(290)	(2.1)%
Marge brute	(59)	7	(1)	(7)	(59)	(10.1)%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	(781)	38	5	22	(716)	3.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	(31)	0	(2)	35	2	-
EBIT normalisé	(870)	45	2	51	(773)	6.1%
EBITDA normalisé	(590)	45	2	54	(489)	9.9%

Annexe 3 : État consolidé de la situation financière

Millions d'USD	31 décembre 2024	30 juin 2025
ACTIFS		
Actifs non-courants		
Immobilisations corporelles	23 503	23 854
Goodwill	110 479	114 782
Immobilisations incorporelles	40 034	41 096
Participations dans des entreprises associées	4 612	4 878
Placements	168	152
Actifs d'impôts différés	2 493	2 730
Pensions et obligations similaires	42	101
Impôts sur le résultat à récupérer	470	426
Dérivés	261	44
Créances commerciales et autres créances	1 577	1 829
Total actifs non-courants	183 637	189 892
Actifs courants		
Placements	221	205
Stocks	5 020	5 475
Impôts sur le résultat à récupérer	727	872
Dérivés	554	340
Créances commerciales et autres créances	5 270	6 994
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11 174	7 167
Actifs détenus en vue de la vente	33	161
Total actifs courants	22 999	21 215
Total de l'actif	206 637	211 107
CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Capitaux propres		
Capital souscrit	1 736	1 736
Primes d'émission	17 620	17 620
Réserves	12 304	13 674
Résultats reportés	46 577	47 641
Capitaux propres attribuables aux porteurs de titres d'AB InBev	78 237	80 671
Participations ne donnant pas le contrôle	10 463	10 743
Total capitaux propres	88 700	91 414
Dettes non-courantes		
Emprunts portant intérêts	70 720	71 979
Pensions et obligations similaires	1 296	1 287
Passifs d'impôts différés	11 321	11 385
Impôts sur le résultat à payer	284	296
Dérivés	68	372
Dettes commerciales et autres dettes	797	1 013
Provisions	385	352
Total dettes non-courantes	84 871	86 683
Dettes courantes		
Découverts bancaires	-	21
Emprunts portant intérêts	1 449	3 578
Impôts sur le résultat à payer	1 805	1 386
Dérivés	5 817	5 609
Dettes commerciales et autres dettes	23 804	22 188
Provisions	191	202
Passifs associés aux actifs détenus en vue de la vente	-	25
Total dettes courantes	33 066	33 009
Total des capitaux propres et du passif	206 637	211 107

Annexe 4 : État consolidé des flux de trésorerie

Pour la période de six mois se terminant le 30 juin Millions d'USD	2024	2025
ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES		
Bénéfice de la période	3 236	4 568
Amortissements et dépréciations	2 741	2 581
(Produits)/coûts financiers nets	2 887	1 678
Paiement fondé sur des actions réglé en instruments de capitaux propres	315	309
Impôts sur le résultat	1 546	1 404
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	(241)	(144)
Autres éléments non décaissés	339	(93)
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et l'utilisation des provisions	10 824	10 304
Diminution/(augmentation) des créances commerciales et autres créances	(1 154)	(1 130)
Diminution/(augmentation) des stocks	(325)	(242)
Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes	(2 691)	(2 284)
Contributions aux pensions et utilisation des provisions	(251)	(278)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	6 403	6 370
Intérêts payés	(2 001)	(1 916)
Intérêts reçus	303	241
Dividendes reçus	123	135
Impôts sur le résultat payés	(2 260)	(2 126)
Flux de trésorerie provenant des/(utilisés dans les) activités opérationnelles	2 568	2 704
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(1 735)	(1 404)
Produits de cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	52	55
Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie	(19)	(4)
Cession/(acquisition) d'autres actifs	(29)	47
Flux de trésorerie provenant des/(utilisés dans les) activités d'investissement	(1 732)	(1 306)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Émissions d'emprunts	5 466	4 067
Remboursement d'emprunts	(4 342)	(3 998)
Dividendes payés	(2 142)	(3 147)
Rachat d'actions	(838)	(1 901)
Paiements en vertu des contrats de location	(406)	(354)
Instruments financiers dérivés	(172)	114
Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas le contrôle	(414)	(314)
Autres flux de trésorerie	(465)	(303)
Flux de trésorerie provenant des/(utilisés dans les) activités de financement	(3 313)	(5 837)
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(2 476)	(4 438)
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins découverts bancaires, au début de l'exercice	10 314	11 174
Effet de la variation des taux de change	(463)	410
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, à la fin de l'exercice	7 375	7 146