

Bruxelles – le 1^{er} août 2024 – 7h00 CET

 Information réglementée¹

AB InBev publie les résultats du deuxième trimestre 2024

L'exécution cohérente de notre stratégie a généré une croissance à deux chiffres de l'EBITDA avec une expansion de la marge de 236 points de base et une croissance de 25% du bénéfice par action sous-jacent

« Notre dynamique mondiale s'est poursuivie ce trimestre. La force de notre empreinte diversifiée et la demande des consommateurs pour nos méga-marques nous ont permis de réaliser à nouveau une croissance généralisée des produits et des bénéfices au cours de ce trimestre. L'EBITDA a enregistré une croissance à deux chiffres et l'optimisation continue de nos activités a stimulé une croissance de 25% du bénéfice par action sous-jacent. Nous sommes encouragés par notre performance du premier semestre et nous restons concentrés sur l'exécution cohérente de notre stratégie. » – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Produits totaux

+ 2.7%

Les produits ont augmenté de 2.7% au 2T24 avec une hausse des produits par hl de 3.6%, et de 2.7% durant le 1S24, avec une hausse des produits par hl de 3.5%.

3.3% d'augmentation pour les produits combinés de nos méga-marques, Corona en tête, enregistrant une croissance de 5.6% en dehors de son marché domestique au 2T24.

Environ 70% de nos produits réalisés via les plateformes numériques B2B, la base d'utilisateurs actifs mensuels de BEES atteignant 3.8 millions d'utilisateurs au 2T24.

Environ 140 millions d'USD de produits générés par notre écosystème direct-to-consumer au 2T24.

Volumes totaux

- 0.8%

Au 2T24, les volumes totaux ont diminué de 0.8%, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 1.3% et les volumes non-bières une hausse de 3.4%.

Au 1S24, les volumes totaux ont diminué de 0.7%, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 1.3% et les volumes non-bières une hausse de 3.5%.

Ratio endettement net / EBITDA

3.42x

Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était à 3.42x au 30 juin 2024, par rapport à 3.70x au 30 juin 2023 et à 3.38x au 31 décembre 2023.

EBITDA normalisé

+ 10.2%

Au 2T24, l'EBITDA normalisé de 5 302 millions d'USD représente une hausse de 10.2%, avec une expansion de la marge EBITDA normalisé de 236 points de base à 34.6%.

Au 1S24, l'EBITDA normalisé de 10 288 millions d'USD représente une hausse de 7.8%, avec une expansion de la marge EBITDA normalisé de 165 points de base à 34.4%.

Bénéfice sous-jacent

1 811 millions d'USD

Le bénéfice sous-jacent (bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev hors éléments non sous-jacents et hors impact de l'hyperinflation) était de 1 811 millions d'USD au 2T24 par rapport à 1 452 millions d'USD au 2T23, et de 3 320 millions d'USD au 1S24 par rapport à 2 762 millions d'USD au 1S23.

Bénéfice par action sous-jacent

0.90 USD

Le bénéfice par action (BPA) sous-jacent était de 0.90 USD au 2T24, en hausse par rapport à 0.72 USD au 2T23 et de 1.66 USD au 1S24, en hausse par rapport à 1.37 USD au 1S23.

Le rapport financier du premier semestre 2024 est consultable sur notre site www.ab-inbev.com

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 cohérente de notre stratégie a généré une croissance à deux chiffres de l'EBITDA avec une expansion de la marge de 236 points de base et une croissance de 25% du bénéfice par action sous-jacent

Nos produits ont augmenté de 2.7%, avec une croissance des produits sur environ 65% de nos marchés, stimulée par une augmentation des produits par hl de 3.6% résultant d'initiatives de gestion des produits. La croissance des volumes dans nos régions Amériques du centre, Amérique du Sud, Europe et Afrique était principalement atténuée par les performances en Chine et en Argentine, aboutissant à un recul général des volumes de 0.8%. L'EBITDA a augmenté de 10.2%, stimulé par des gains d'efficacité des coûts de production et une gestion rigoureuse des frais généraux, entraînant une expansion de la marge EBITDA de 236 points de base. Le BPA sous-jacent s'élevait à 0.90 USD, une augmentation de 25% par rapport au 2T23, stimulée principalement par la croissance nominale de l'EBITDA.

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 réaliser une croissance constante et de réaliser une création de valeur à long terme.



1

Mener et développer la catégorie :

Nous avons réalisé une croissance des volumes sur 50% de nos marchés au 2T24 et des gains de part de marché dans la majorité de nos marchés au 1S24, selon nos estimations.

2

Digitaliser et monétiser notre écosystème :

BEES a réalisé 11.7 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, une hausse de 20% par rapport au 2T23, environ 70% de nos produits étant générés par nos canaux numériques B2B. BEES Marketplace a généré 530 millions d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers, soit une croissance de 55% par rapport au 2T23.

3

Optimiser nos activités :

Nous continuons de progresser dans le désendettement, le ratio endettement net/EBITDA atteignant 3.42x au 30 juin 2024 par rapport à 3.70x au 30 juin 2023. Au 1S24, nous avons investi 5.3 milliards d'USD en dépenses d'investissement et en investissements commerciaux et de marketing tout en générant un flux de trésorerie disponible d'environ 0.9 milliard d'USD, soit une amélioration de 1.4 milliard d'USD par rapport au 1S23.

1

Mener et développer la catégorie

Nous avons poursuivi nos investissements dans nos méga-marques, méga-plateformes et compétences de développement de marque au cours de ce trimestre. Selon le rapport Kantar BrandZ 2024, notre portefeuille contient désormais 8 des 10 marques de bière les plus porteuses de valeur, Corona et Budweiser occupant respectivement la première et la seconde 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 du monde et nous étions également l'entreprise de boissons la plus récompensée au Cannes Lions International Festival of Creativity de 2024. Notre performance au niveau de chacun de nos 5 leviers d'expansion

de la catégorie a été tirée par nos méga-marques, qui ont enregistré une hausse des volumes continue et une augmentation des produits de 3.3% au 2T24.

- **Participation à la catégorie** : Grâce à l'attention portée aux innovations en matière de marques, d'emballages et de liquides, le pourcentage de consommateurs effectuant des achats dans notre portefeuille de marques a augmenté sur environ 40% de nos marchés au 2T24, selon nos estimations. Les hausses de participation sont attribuables aux améliorations réalisées auprès de tous les groupes de consommateurs aux États-Unis.
- **Supériorité core** : Notre portefeuille mainstream a réalisé une croissance des produits à un chiffre dans le milieu de la fourchette au 2T24, stimulée par une hausse à deux chiffres en Colombie, en Corée du Sud et en République dominicaine.
- **Développement des occasions** : Notre portefeuille mondial de bières sans alcool a enregistré une hausse des produits de près de 20% au cours de ce trimestre. Corona Cero, le partenaire officiel des Jeux Olympiques, est désormais disponible sur environ 40 marchés et a enregistré une croissance à trois chiffres des volumes au 2T24. En combinant nos produits numériques direct-to-consumer (DTC) et nos méga-marques, nous développons de nouvelles occasions de consommation. Par exemple, à travers nos marchés en Amérique latine, Zé Delivery et TaDa Delivery ont considérablement accru les commandes de bière passées pendant les matchs de football par rapport au 2T23 en attirant les consommateurs avec la Copa America et d'autres activations liées à des événements clés.
- **Premiumisation** : Au 2T24, la marque Corona a réalisé une augmentation des produits d'un chiffre dans le milieu de la fourchette au niveau mondial, en dehors du Mexique. La croissance globale de notre portefeuille de bières above core a été limitée par un secteur faible en Chine. Les produits combinés de nos marques mondiales ont diminué de 1.7% en dehors de leurs marchés domestiques, tandis que notre portefeuille global de bières above core a enregistré une légère croissance des produits, stimulée par Corona, nos marques mondiales en Afrique du Sud et par la croissance à deux chiffres de Modelo au Mexique et Spaten au Brésil.
- **Beyond Beer** : Notre activité mondiale Beyond Beer a généré environ 375 millions d'USD de produits au 2T24, une baisse à un chiffre dans le bas de la fourchette par rapport au 2T23, la croissance de nos marques clés, telles que Brutal Fruit, Cutwater, Nutrl et Beats, ayant été principalement atténuée par un secteur faible des seltzer à base de malt en Amérique du Nord.

2 Digitaliser et monétiser notre écosystème

- **Digitaliser nos relations avec plus de 6 millions de clients dans le monde** : Au 30 juin 2024, BEES est opérationnelle sur 27 marchés, environ 70% de nos produits du 2T24 ayant été générés à travers les plateformes numériques B2B. Au 2T24, BEES a atteint 3.8 millions d'utilisateurs actifs mensuels et réalisé 11.7 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, soit une croissance de 18% et 20%, respectivement, par rapport au 2T23.

BEES Marketplace a généré 8.3 millions de commandes et 530 millions d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers au 2T24, soit une croissance de 33% et de 55%, respectivement, par rapport au 2T23.

- **Se placer en tête des solutions DTC** : Notre écosystème omnicanal DTC de produits numériques et physiques a généré environ 400 millions d'USD de produits au 2T24. Nos méga-marques DTC, Zé Delivery, TaDa Delivery et PerfectDraft sont disponibles sur 21 marchés, ont généré 18.6 millions de commandes e-commerce et ont rapporté 140 millions d'USD de produits, ce qui représente une hausse d'environ 10% par rapport au 2T23.

3 Optimiser nos activités

- **Maximiser la création de valeur** : Notre BPA sous-jacent s'élevait à 0.90 USD ce trimestre, une augmentation de 25% par rapport au 2T23, stimulée principalement par la croissance nominale de l'EBITDA. Notre ratio endettement net/EBITDA a atteint 3.42x par rapport à 3.70x au 30 juin 2023, une légère augmentation par rapport à 3.38x au 31 décembre 2023 due aux fluctuations saisonnières de notre génération de flux de trésorerie. L'effet combiné de la croissance de l'EBITDA, nos efforts incessants en vue d'optimiser nos coûts financiers nets et notre fonds de roulement net et l'amélioration de l'efficacité des dépenses d'investissement, a généré un flux de trésorerie disponible d'environ 0.9 milliard d'USD au 1S24, une amélioration de 1.4 milliard d'USD par rapport au 1S23.
- **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 4.32 kgCO₂e/hl au 1S24, une diminution d'environ 4% par rapport au 1S23. Dans le cadre de la gestion de l'eau, notre taux d'efficacité de consommation d'eau est passé à 2.50 hl par hl au 1S24 par rapport à 2.54 hl par hl au 1S23, progressant ainsi vers notre ambition d'atteindre 2.50 hl par hl sur une base annuelle d'ici 2025.

Créer un avenir avec plus de célébrations

Au cours de ce premier semestre, notre entreprise a enregistré une hausse de l'EBITDA de 7.8%, avec un accroissement de la marge de 165 points de base, tout en poursuivant nos investissements à long terme dans nos marques, nos infrastructures et nos initiatives numériques. La croissance nominale de l'EBITDA et l'optimisation continue de nos activités ont généré un solide effet de levier opérationnel, entraînant une croissance du BPA sous-jacent de 21% au 1S24. Notre performance est rendue possible grâce au dévouement et au travail acharné de nos collaborateurs et nous profitons de cette occasion pour remercier l'ensemble de nos collègues à travers le monde pour leur passion et leur engagement. La catégorie bière est vaste et en croissance, et nos avantages uniques de leadership mondial, nos vecteurs de croissance répliquables et notre rentabilité supérieure nous placent en bonne position pour réaliser notre objectif de 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%. 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 devrait se situer entre 27% et 29% au cours de l'EX24. 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 4.0 et 4.5 milliards d'USD au cours de l'EX24.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

| | 2T23 | 2T24 | Croissance interne |
|--|----------------|----------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 147 583 | 146 302 | -0.8% |
| Nos propres bières | 128 750 | 126 926 | -1.3% |
| Volumes des non-bières | 17 636 | 18 235 | 3.4% |
| Produits de tiers | 1 197 | 1 140 | -4.7% |
| Produits | 15 120 | 15 333 | 2.7% |
| Marge brute | 8 101 | 8 567 | 7.0% |
| Marge brute en % | 53.6% | 55.9% | 224bps |
| EBITDA normalisé | 4 909 | 5 302 | 10.2% |
| Marge EBITDA normalisé | 32.5% | 34.6% | 236bps |
| EBIT normalisé | 3 569 | 3 905 | 11.9% |
| Marge EBIT normalisé | 23.6% | 25.5% | 209bps |
| Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 339 | 1 472 | |
| Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 1 452 | 1 811 | |
| Bénéfice par action (USD) | 0.17 | 0.73 | |
| Bénéfice sous-jacent par action (USD) | 0.72 | 0.90 | |
| | 1S23 | 1S24 | Croissance interne |
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 288 131 | 285 837 | -0.7% |
| Nos propres bières | 249 810 | 246 313 | -1.3% |
| Volumes des non-bières | 36 223 | 37 465 | 3.5% |
| Produits de tiers | 2 098 | 2 059 | -1.8% |
| Produits | 29 333 | 29 880 | 2.7% |
| Marge brute | 15 796 | 16 461 | 4.9% |
| Marge brute en % | 53.9% | 55.1% | 117bps |
| EBITDA normalisé | 9 668 | 10 288 | 7.8% |
| Marge EBITDA normalisé | 33.0% | 34.4% | 165bps |
| EBIT normalisé | 7 072 | 7 547 | 8.5% |
| Marge EBIT normalisé | 24.1% | 25.3% | 135bps |
| Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 1 977 | 2 564 | |
| Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 2 762 | 3 320 | |
| Bénéfice par action (USD) | 0.98 | 1.28 | |
| Bénéfice sous-jacent par action (USD) | 1.37 | 1.66 | |

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

| | 2T23 | Scope | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne | |
|---|----------------|--------------|---------------------------|----------------|---------------------------|--------------------------------------|
| | | | | | Volumes totaux | Volumes de nos propres bières |
| Amérique du Nord | 23 542 | -156 | - 747 | 22 639 | -3.2% | -3.9% |
| Amériques du Centre | 37 893 | -4 | 493 | 38 381 | 1.3% | 1.8% |
| Amérique du Sud | 35 737 | - | 232 | 35 969 | 0.6% | -0.9% |
| EMEA | 22 884 | - | 968 | 23 852 | 4.2% | 3.8% |
| Asie-Pacifique | 27 475 | - | -2 076 | 25 399 | -7.6% | -7.6% |
| Exportations Globales et Sociétés Holding | 51 | - | 11 | 62 | 21.2% | - |
| AB InBev au niveau mondial | 147 583 | - 161 | -1 121 | 146 302 | -0.8% | -1.3% |
| | 1S23 | Scope | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne | |
| | | | | | Volumes totaux | Volumes de nos propres bières |
| Amérique du Nord | 47 395 | -311 | -3 092 | 43 992 | -6.6% | -7.5% |
| Amériques du Centre | 72 164 | -9 | 1 916 | 74 072 | 2.7% | 3.0% |
| Amérique du Sud | 76 023 | - | 292 | 76 315 | 0.4% | -0.8% |
| EMEA | 42 842 | - | 2 040 | 44 882 | 4.8% | 4.3% |
| Asie-Pacifique | 49 589 | - | -3 145 | 46 444 | -6.3% | -6.3% |
| Exportations Globales et Sociétés Holding | 117 | - | 15 | 132 | 12.5% | - |
| AB InBev au niveau mondial | 288 131 | - 320 | -1 973 | 285 837 | -0.7% | -1.3% |

Performance des marchés clés

États-Unis : Amélioration des tendances en termes de part de marché, la premiumisation continue et les initiatives de productivité stimulant une croissance à deux chiffres des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** Les produits ont diminué de 0.6%, avec une progression des produits par hl de 2.2% stimulée par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation. Les ventes aux grossistes ont diminué de 2.7% et les ventes aux détaillants ont régressé de 4.1%, une performance qui, selon nos estimations, correspond à la tendance du secteur, puisque nous avons connu une comparaison difficile en avril mais que nous avons gagné des parts de marché en mai et en juin. L'EBITDA a augmenté de 17.5%, avec un accroissement de la marge d'environ 500 points de base, stimulé par des initiatives de productivité et des gains d'efficacité en matière de frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux.
 - **1S24 :** Les produits ont régressé de 5.0%, avec une hausse des produits par hl de 1.6%. Nos ventes aux grossistes ont reculé de 6.5% et nos ventes aux détaillants ont baissé de 8.6%. L'EBITDA a régressé de 2.3%.
- **Faits commerciaux marquants :** Le secteur de la bière est resté résilient ce trimestre, remportant des parts de marché dans les ventes totales d'alcool en termes de valeur pour la consommation à domicile, selon Circana, bien que la catégorie de l'alcool ait été négativement impactée par les effets d'échelonnement des périodes de vacances clés et par les conditions météorologiques défavorables. Selon nos estimations, notre part de marché de la bière est restée stable au 2T24, l'amélioration de la tendance étant due à Michelob Ultra et Busch Light, qui ont été deux des trois principales marques ayant gagné le plus de part de marché en termes de volume dans le secteur. Dans le segment Beyond Beer, notre portefeuille de boissons spiritueuses prêtes-à-boire a enregistré une croissance des volumes de près de 20%, surpassant le secteur. Nous continuons d'investir et de progresser dans notre stratégie commerciale visant à rééquilibrer notre portefeuille, nos marques de bières above core et Beyond Beer générant environ 45% de nos produits au 2T24.

Mexique : Croissance des produits à un chiffre dans le milieu de la fourchette et croissance à deux chiffres des bénéfices avec une expansion de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, avec une croissance des produits par hl à un chiffre dans le bas de la fourchette, stimulée par des initiatives de gestion des produits. Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, surpassant le secteur. L'EBITDA a enregistré une hausse d'un peu plus de 10%, avec une expansion continue de la marge.
 - **1S24 :** Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, avec une hausse des produits par hl d'un chiffre dans le bas de la fourchette. Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, surpassant le secteur. L'EBITDA a progressé d'un chiffre dans le haut de la fourchette avec une expansion de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** Notre portefeuille core a continué de se surpasser au cours de ce trimestre, affichant une hausse des volumes à un chiffre dans le milieu de la fourchette. Notre portefeuille above core a réalisé une hausse des produits à un chiffre dans le milieu de la fourchette, sous l'impulsion des solides performances de Modelo et Pacifico. Nous avons continué à faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 15% en valeur brute des marchandises par rapport au 2T23, et notre

plateforme DTC numérique, TaDa Delivery, générant plus de 1.1 million de commandes, soit une hausse de 20% par rapport au 2T23.

Colombie : Des volumes records ont généré une croissance des produits et des bénéfices à deux chiffres avec une expansion de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** Les produits ont augmenté d'environ 15% avec une croissance des produits par hl d'un peu plus de 10% stimulée par des opérations de tarification et d'autres initiatives de gestion des produits. Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette, notre portefeuille continuant de remporter des parts de marché dans les ventes totales d'alcool. L'EBITDA a augmenté d'un peu plus de 20% avec une expansion de la marge.
 - **1S24 :** Les produits ont augmenté d'environ 15%, avec une hausse des produits par hl d'un peu plus de 10%. Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette. L'EBITDA a augmenté de près de 20% avec une expansion de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** Nos marques premium et super premium ont tiré notre performance au 2T24, réalisant une croissance des volumes d'un peu moins de 30% et générant des volumes records au second trimestre. Notre portefeuille de bières mainstream a réalisé une croissance des volumes à un chiffre dans le bas de la fourchette avec une solide performance d'Aguila.

Brésil : Des volumes records ont généré une croissance des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette et une croissance à deux chiffres des bénéfices, avec une expansion de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** Les produits ont augmenté de 8.0% avec une croissance des produits par hl de 3.7% stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes totaux ont augmenté de 4.1%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 2.9%. Les volumes des non-bières ont augmenté de 7.7%. L'EBITDA a augmenté de 28.0% avec une expansion de la marge de 469 points de base.
 - **1S24 :** Les volumes totaux ont augmenté de 4.2%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 3.2%, et les volumes des non-bières une hausse de 7.1%. Les produits ont augmenté de 6.9%, avec une croissance des produits par hl de 2.5%. L'EBITDA a augmenté de 21.9% avec une expansion de la marge de 387 points de base.
- **Faits commerciaux marquants :** Nos marques premium et super premium ont continué de surpasser le secteur, enregistrant une croissance des volumes d'un peu plus de 10%, menée par Corona et Spaten, et atteignant des volumes totaux records au second trimestre. Notre portefeuille core de bière a poursuivi sa croissance, réalisant une hausse des volumes à un chiffre dans le bas 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 d'environ 15%. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 32% en valeur brute des marchandises par rapport au 2T23, et notre plateforme DTC numérique, Zé Delivery, générant plus de 16 millions de commandes au 2T24, soit une hausse de 13% par rapport au 2T23.

Europe : Croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette des bénéfices avec un redressement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette, stimulés par une croissance des volumes à un chiffre dans le bas de la fourchette, faisant mieux qu'un secteur faible, selon nos estimations. Les produits par hl ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, sous l'impact d'un mix géographique négatif et de l'effet d'échelonnement des activités promotionnelles. L'EBITDA a progressé d'un chiffre dans le haut de la fourchette avec un redressement de la marge.
 - **1S24 :** Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, avec une hausse des produits par hl à un chiffre dans le bas de la fourchette. Les volumes affichent une croissance à un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant le secteur selon nos estimations. L'EBITDA affiche une croissance d'un peu plus de 20%, le redressement de la marge étant stimulé par la croissance des produits et par des efficacités en termes de coûts.
- **Faits commerciaux marquants :** Nous avons poursuivi la premiumisation de notre portefeuille en Europe, notre portefeuille premium et super premium représentant environ 57% de nos produits au 2T24. Nos méga-marques ont continué de tirer notre croissance au cours de ce trimestre, stimulée par Corona enregistrant une croissance 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.

Afrique du Sud : Des volumes records ont généré une croissance à deux chiffres des produits et des bénéfices avec une expansion de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** Les produits ont augmenté d'un peu plus de 10%, 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 augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, continuant de surpasser le secteur dans les segments bière et Beyond Beer, selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté d'un peu plus de 30% avec une expansion de la marge.
 - **1S24 :** Les produits ont progressé d'environ 15%, avec une croissance des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette et une hausse des volumes à un chiffre dans le milieu de la fourchette, surpassant le secteur à la fois au niveau bière et Beyond Beer, selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté de près de 30% avec une expansion de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** La dynamique de nos activités s'est maintenue, notre portefeuille réalisant à nouveau des volumes records pour le trimestre et gagnant des parts tant pour la consommation de bière que pour la consommation totale d'alcool, selon nos estimations. Au cours de ce trimestre, notre performance a été tirée par nos marques de bière above core, qui ont enregistré une croissance des volumes d'environ 15%, stimulée par Corona et Stella Artois, et par la croissance continue des volumes de notre portefeuille core.

Chine : Les produits ont enregistré une diminution à deux chiffres sous l'impact d'un secteur faible

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T24 :** La performance des produits a été impactée par un secteur faible, marqué par la réouverture des canaux au 2T23, et des conditions météorologiques défavorables dans des régions clés de notre empreinte. Les produits ont diminué de 15.2%, les volumes régressant de 10.4% et les produits par hl régressant de 5.4%. L'EBITDA a régressé de 17.1% avec une contraction de la marge d'environ 80 points de base.
 - **1S24 :** Les produits ont régressé de 9.4%, les produits par hl diminuant de 1.0% et les volumes diminuant de 8.5%. L'EBITDA a diminué de 8.5 % avec un accroissement de la marge de 40 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, et ce malgré le contexte d'un démarrage faible pour le secteur en début d'année. Nos portefeuilles premium et super premium représentaient environ deux tiers de nos produits au 1S24. Le pouvoir de marque de notre portefeuille combiné avec le potentiel de croissance à long terme d'une premiumisation plus large du secteur reste une opportunité de création de valeur intéressante. Le déploiement et l'adoption de la plateforme BEES se sont poursuivis, BEES étant désormais présente dans plus de 300 villes, nous permettant d'optimiser notre parcours vers le consommateur et de renforcer nos relations clients.

Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada** : Nos produits ont régressé d'un chiffre dans le milieu de la fourchette au cours de ce trimestre, nos produits par hl affichant une hausse à un chiffre dans le bas de la fourchette, stimulée par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation continue. Les volumes ont régressé d'un chiffre dans le haut de la fourchette, sous l'effet d'un secteur faible.
- **Pérou** : Les produits ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette ce trimestre, avec une croissance des produits par hl à un chiffre dans le milieu de la fourchette, stimulée par des initiatives de gestion des produits. Les volumes ont diminué d'un chiffre dans le haut de la fourchette, surpassant un secteur faible, selon nos estimations, négativement impacté par des conditions météorologiques défavorables et par les effets d'échelonnement des livraisons à Pâques.
- **Équateur** : Les produits ont légèrement augmenté au 2T24, les volumes enregistrant une baisse à un chiffre dans le bas de la fourchette, le secteur ayant été impacté par les effets d'échelonnement des livraisons avant Pâques et par une hausse de la taxe sur les ventes en avril. Nos marques de bière core se sont surpassées, enregistrant une croissance des produits à un chiffre dans le milieu de la fourchette.
- **Argentine** : Les volumes ont régressé d'un peu plus de 20% au 2T24, la demande globale des consommateurs ayant été impactée par les pressions inflationnistes. Pour l'EX24, la définition de croissance interne des produits a été modifiée en Argentine pour limiter la hausse des prix à 2% par mois maximum. Sur cette base, les produits sont restés stables.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigeria, nos volumes totaux ont augmenté d'environ 15% au cours de ce trimestre, en tenant compte d'un secteur faible au 2T23. Nos produits ont enregistré une solide croissance à deux chiffres, en avance sur le secteur selon nos estimations, soutenue par les initiatives de gestion des produits dans un environnement hautement inflationniste. Dans nos autres marchés en Afrique, les produits totaux ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette au 2T24, sous l'impulsion de la Zambie, de l'Ouganda et de la Tanzanie.
- **Corée du Sud** : Les produits ont augmenté de près de 20% au 2T24 avec une croissance des produits par hl d'environ 15%, stimulée par les initiatives de gestion des produits et un mix favorable. Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, surpassant le secteur à la fois dans les canaux hors domicile et à domicile, une performance stimulée par nos méga-marques Cass, HANMAC et Stella Artois.

Compte de résultats consolidé

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

| | 2T23 | 2T24 | Croissance interne |
|--|---------------|---------------|---------------------------|
| Produits | 15 120 | 15 333 | 2.7% |
| Coûts des ventes | -7 019 | -6 766 | 2.2% |
| Marge brute | 8 101 | 8 567 | 7.0% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -4 707 | -4 813 | -2.3% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 175 | 151 | -20.8% |
| Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents | 3 569 | 3 905 | 11.9% |
| Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur) | -60 | -90 | |
| Produits/(coûts) financiers nets | -1 283 | -1 170 | |
| Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents | -1 078 | - 221 | |
| Quote-part dans le résultat des entreprises associées | 55 | 79 | |
| Impôts sur le résultat | -595 | -752 | |
| Bénéfice | 607 | 1 751 | |
| Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle | 269 | 279 | |
| Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 339 | 1 472 | |
| EBITDA normalisé | 4 909 | 5 302 | 10.2% |
| Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 1 452 | 1 811 | |
| | 1S23 | 1S24 | Croissance interne |
| Produits | 29 333 | 29 880 | 2.7% |
| Coûts des ventes | -13 536 | -13 419 | -0.1% |
| Marge brute | 15 796 | 16 461 | 4.9% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -9 051 | -9 248 | -1.9% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 327 | 334 | -2.7% |
| Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents | 7 072 | 7 547 | 8.5% |
| Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur) | -107 | -119 | |
| Produits/(coûts) financiers nets | -2 520 | -2 357 | |
| Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents | -703 | -530 | |
| Quote-part dans le résultat des entreprises associées | 105 | 137 | |
| Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées | - | 104 | |
| Impôts sur le résultat | -1 192 | -1 546 | |
| Bénéfice | 2 655 | 3 236 | |
| Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle | 678 | 672 | |
| Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 1 977 | 2 564 | |
| EBITDA normalisé | 9 668 | 10 288 | 7.8% |
| Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 2 762 | 3 320 | |

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

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|---|------------|------------|-------------|-------------|
| Restructuration | -22 | -28 | -50 | -59 |
| Cession d'activités et vente d'actifs (y compris les pertes de valeur) | -19 | -62 | -38 | -60 |
| Frais juridiques | -19 | - | -19 | - |
| Éléments non sous-jacents dans l'EBIT | -60 | -90 | -107 | -119 |
| Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées | - | - | - | 104 |

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

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Charges nettes d'intérêts | -824 | -746 | -1 630 | -1 460 |
| Charges d'intérêts nettes liées aux pensions | -21 | -23 | -42 | -45 |
| Charges de désactualisation | -202 | -191 | -385 | -382 |
| Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens | 47 | 25 | 78 | 61 |
| Autres résultats financiers | -283 | -235 | -540 | -530 |
| Produits/(coûts) financiers nets | -1 283 | -1 170 | -2 520 | -2 357 |

Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|--|---------------|-------------|-------------|-------------|
| Ajustements à la valeur de marché | -1 078 | -264 | -703 | -507 |
| Remboursement anticipé d'obligations et autres | - | 43 | - | -23 |
| Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents | -1 078 | -221 | -703 | -530 |

Les coûts financiers nets non sous-jacents au 1S24 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, ainsi que des gains de 43 millions d'USD liés à la finalisation d'offres publiques d'achat d'obligations émises par la société et certaines de ses filiales.

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.

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Prix de l'action au début de la période (Euro) | 61.33 | 56.46 | 56.27 | 58.42 |
| Prix de l'action à la fin de la période (Euro) | 51.83 | 54.12 | 51.83 | 54.12 |
| 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

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Impôts sur le résultat | 595 | 752 | 1 192 | 1 546 |
| Taux d'impôts effectif | 51.9% | 31.0% | 31.9% | 34.1% |
| Taux d'impôts effectif normalisé | 27.8% | 27.4% | 27.3% | 27.2% |

Les taux d'imposition effectifs du 2T23 et du 2T24 ont été négativement impactés par des pertes non déductibles provenant des instruments dérivés liés à la couverture des programmes de paiements fondés sur des actions et liés à la couverture des actions émises dans le cadre des regroupements avec Grupo Modelo et SAB.

En outre, le taux d'imposition effectif du 1S24 comprend 133 millions d'USD de dépenses fiscales non sous-jacentes, reflétant principalement l'impact des coûts fiscaux non sous-jacents de 240 millions d'USD (4.5 milliards de ZAR) suite à la résolution de matières fiscales en Afrique du Sud décrites à la note 21 *Passifs éventuels* du Rapport intermédiaire non-audité du 1S24 et à la reprise de provisions fiscales.

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

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 339 | 1 472 | 1 977 | 2 564 |
| Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat | 1 092 | 313 | 750 | 675 |
| Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice sous-jacent | 22 | 26 | 35 | 81 |
| Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 1 452 | 1 811 | 2 762 | 3 320 |

BPA de base et sous-jacent

Tableau 10. Bénéfice par action (USD)

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| BPA de base | 0.17 | 0.73 | 0.98 | 1.28 |
| Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat | 0.53 | 0.16 | 0.36 | 0.34 |
| Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action | 0.01 | 0.01 | 0.02 | 0.04 |
| BPA sous-jacent | 0.72 | 0.90 | 1.37 | 1.66 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions) | 2 016 | 2 005 | 2 016 | 2 005 |

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

| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EBIT normalisé hors hyperinflation | 1.78 | 1.96 | 3.54 | 3.78 |
| Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé | -0.01 | -0.01 | -0.03 | -0.02 |
| EBIT normalisé | 1.77 | 1.95 | 3.51 | 3.76 |
| Coûts financiers nets | -0.64 | -0.58 | -1.25 | -1.18 |
| Impôts sur le résultat | -0.31 | -0.37 | -0.62 | -0.70 |
| Associés et participations ne donnant pas le contrôle | -0.11 | -0.10 | -0.29 | -0.27 |
| Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action | 0.01 | 0.01 | 0.02 | 0.04 |
| BPA sous-jacent | 0.72 | 0.90 | 1.37 | 1.66 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions) | 2 016 | 2 005 | 2 016 | 2 005 |

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

| Tableau 12. Réconciliation entre l'EBITDA normalisé et le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD) | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2T23 | 2T24 | 1S23 | 1S24 |
| Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev | 339 | 1 472 | 1 977 | 2 564 |
| Participations ne donnant pas le contrôle | 269 | 279 | 678 | 672 |
| Bénéfice | 607 | 1 751 | 2 655 | 3 236 |
| Impôts sur le résultat | 595 | 752 | 1 192 | 1 546 |
| Quote-part dans le résultat des entreprises associées | -55 | -79 | -105 | -137 |
| Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées | - | - | - | - 104 |
| (Produits)/coûts financiers nets | 1 283 | 1 170 | 2 520 | 2 357 |
| (Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents | 1 078 | 221 | 703 | 530 |
| Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur) | 60 | 90 | 107 | 119 |
| EBIT normalisé | 3 569 | 3 905 | 7 072 | 7 547 |
| Amortissements et dépréciations | 1 340 | 1 397 | 2 596 | 2 741 |
| EBITDA normalisé | 4 909 | 5 302 | 9 668 | 10 288 |

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.

Situation financière

| Tableau 13. Tableau des flux de trésorerie consolidé (millions d'USD) | | |
|---|---------------|---------------|
| | 1S23 | 1S24 |
| Activités opérationnelles | | |
| Bénéfice de la période | 2 655 | 3 236 |
| Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice | 7 512 | 7 588 |
| Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions | 10 167 | 10 824 |
| Changement du fonds de roulement | -4 615 | -4 170 |
| Contributions aux plans et utilisation des provisions | - 192 | - 251 |
| Intérêts et impôts (payés)/reçus | -3 806 | -3 958 |
| Dividendes reçus | 43 | 123 |
| Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles | 1 597 | 2 568 |
| Activités d'investissement | | |
| Dépenses d'investissement nettes | -2 063 | -1 684 |
| Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée | - 8 | - 19 |
| Produits nets de cession/(acquisition) d'autres actifs | - 18 | - 29 |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement | -2 089 | -1 732 |
| Activités de financement | | |
| (Remboursement)/émissions d'emprunts | 155 | 1 124 |
| Dividendes payés | -1 923 | -2 142 |
| Rachat d'actions | - | - 838 |
| Paievements en vertu des contrats de location | - 359 | - 406 |
| Instruments financiers dérivés | - 360 | - 172 |
| Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle | - 3 | - 414 |
| Autres flux de trésorerie | - 304 | - 465 |
| Flux de trésorerie provenant des activités de financement | -2 795 | -3 313 |
| Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie | -3 287 | -2 476 |

Au cours du 1S24, nous avons enregistré une baisse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 2 476 millions d'USD par rapport à une baisse de 3 287 millions d'USD au 1S23, en tenant compte des mouvements suivants :

- **Nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles** ont totalisé 2 568 millions d'USD au 1S24, par rapport à 1 597 millions d'USD au 1S23. Cette augmentation a été stimulée par une augmentation des bénéfices pour l'exercice et par les variations du fonds de roulement pour le 1S24 par rapport au 1S23. Les variations du fonds de roulement au premier semestre de 2024 et de 2023 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 1 732 millions d'USD au 1S24, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 2 089 millions d'USD au 1S23. La baisse des flux de trésorerie sortants était due principalement à des niveaux inférieurs des dépenses d'investissement nettes au 1S24 par rapport au 1S23. Sur les dépenses d'investissement totales au 1S24, environ 42% ont été utilisés pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, 40% ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et 18% ont servi à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels et à l'amélioration des capacités administratives.
- **Nos flux de trésorerie sortants résultant des activités de financement** s'élevaient à 3 313 millions d'USD au 1S24, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 2 795 millions d'USD au 1S23. L'augmentation des flux de trésorerie sortants par rapport au 1S23 a été principalement stimulée par la finalisation de notre programme de rachat d'actions à hauteur d'1 milliard d'USD, par le rachat direct d'actions à Altria à hauteur de 0.2 milliard d'USD et par l'acquisition de participations supplémentaires ne donnant pas le contrôle dans Cerveceria Nacional Dominicana S.A. pour un montant net de 0.3 milliard d'USD.

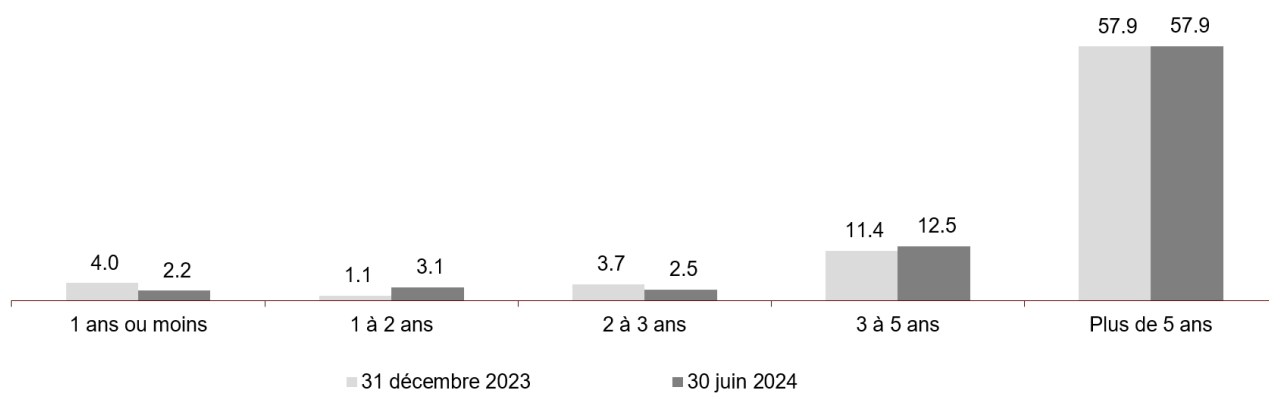
Notre endettement net a augmenté à 70.4 milliards d'USD au 30 juin 2024, alors qu'il était de 67.6 milliards d'USD au 31 décembre 2023.

Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 3.42x au 30 juin 2024. 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. 99% de notre portefeuille d'obligations sont à taux fixe, 43% sont exprimés en devises autres que l'USD, et les échéances sont bien réparties sur les prochaines années.

Au 30 juin 2024, nous disposons d'une liquidité totale de 17.7 milliards d'USD, dont 10.1 milliards d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme et 7.6 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 2024 (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. Pour l'EX24, la définition de croissance interne des produits a été modifiée pour limiter la hausse des prix en Argentine à 2% par mois 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, 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 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 1S24, 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 81 millions d'USD. L'impact sur le BPA de base au 1S24 était de -0.04 USD. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Le BPA du 2T24 et du 1S24 est basé sur la moyenne pondérée de 2 005 millions d'actions, comparée à une moyenne pondérée de 2 016 millions d'actions pour le 2T23 et le 1S23.

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 11 mars 2024. 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 deuxième trimestre 2024 (2T24) et au premier semestre 2024 (1S24) 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 intermédiaires consolidés condensés non audités du groupe arrêtés au 30 juin 2024 et pour la période de six mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un examen 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 30 juin 2024 et pour la période de six 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, 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 1^{er} août 2024 :

13 h 00 Bruxelles / 12 h 00 Londres / 7 h 00 New York

Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 2Q24 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 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 (2T)

| AB InBev au niveau mondial | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|---------------|-------------|-----------------------|--------------------|---------------|--------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 147 583 | -161 | - | -1 121 | 146 302 | -0.8% |
| dont volumes de nos propres bières | 128 750 | -155 | - | -1 669 | 126 926 | -1.3% |
| Produits | 15 120 | 422 | -622 | 413 | 15 333 | 2.7% |
| Coûts des ventes | -7 019 | -395 | 493 | 155 | -6 766 | 2.2% |
| Marge brute | 8 101 | 27 | -128 | 568 | 8 567 | 7.0% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -4 707 | -283 | 286 | -108 | -4 813 | -2.3% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 175 | 12 | 2 | -38 | 151 | -20.8% |
| EBIT normalisé | 3 569 | -244 | 159 | 421 | 3 905 | 11.9% |
| EBITDA normalisé | 4 909 | -173 | 67 | 499 | 5 302 | 10.2% |
| Marge EBITDA normalisé | 32.5% | | | | 34.6% | 236bps |

| Amérique du Nord | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|--------------|------------|-----------------------|--------------------|--------------|--------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 23 542 | -156 | - | -747 | 22 639 | -3.2% |
| Produits | 3 953 | -38 | -1 | -51 | 3 864 | -1.3% |
| Coûts des ventes | -1 745 | 22 | - | 117 | -1 606 | 6.8% |
| Marge brute | 2 208 | -16 | - | 66 | 2 258 | 3.0% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -1 215 | 4 | - | 110 | -1 101 | 9.1% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 10 | - | - | -6 | 4 | - |
| EBIT normalisé | 1 003 | -12 | - | 169 | 1 161 | 17.1% |
| EBITDA normalisé | 1 189 | -13 | - | 162 | 1 338 | 13.8% |
| Marge EBITDA normalisé | 30.1% | | | | 34.6% | 458bps |

| Amériques du Centre | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|--------------|------------|-----------------------|--------------------|--------------|--------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 37 893 | -4 | - | 493 | 38 381 | 1.3% |
| Produits | 4 084 | -7 | 205 | 240 | 4 522 | 5.9% |
| Coûts des ventes | -1 571 | -6 | -67 | 51 | -1 593 | 3.2% |
| Marge brute | 2 513 | -13 | 138 | 292 | 2 929 | 11.7% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -985 | - | -51 | -64 | -1 100 | -6.5% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 10 | 6 | 1 | -5 | 11 | - |
| EBIT normalisé | 1 538 | -8 | 88 | 223 | 1 841 | 14.5% |
| EBITDA normalisé | 1 916 | -7 | 104 | 206 | 2 219 | 10.8% |
| Marge EBITDA normalisé | 46.9% | | | | 49.1% | 215bps |

| Amérique du Sud | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|--------------|-------------|-----------------------|--------------------|--------------|--------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 35 737 | - | - | 232 | 35 969 | 0.6% |
| Produits | 2 742 | 463 | -588 | 168 | 2 785 | 6.1% |
| Coûts des ventes | -1 423 | -401 | 424 | -27 | -1 427 | -1.9% |
| Marge brute | 1 319 | 63 | -164 | 141 | 1 359 | 10.5% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -926 | -311 | 285 | -24 | -976 | -2.4% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 81 | 4 | -5 | 19 | 99 | 22.7% |
| EBIT normalisé | 475 | -244 | 115 | 136 | 482 | 30.2% |
| EBITDA normalisé | 737 | -172 | 31 | 154 | 750 | 21.7% |
| Marge EBITDA normalisé | 26.9% | | | | 26.9% | 380bps |

| EMEA | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl's) | 22 884 | - | - | 968 | 23 852 | 4.2% |
| Produits | 2 248 | 5 | -177 | 226 | 2 301 | 10.0% |
| Coûts des ventes | -1 207 | -4 | 122 | - 89 | -1 179 | -7.4% |
| Marge brute | 1 041 | - | -56 | 137 | 1 122 | 13.1% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -662 | -6 | 34 | -57 | -691 | -8.6% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 47 | 1 | - | -14 | 34 | -28.3% |
| EBIT normalisé | 426 | -5 | -22 | 66 | 465 | 15.6% |
| EBITDA normalisé | 680 | -5 | -40 | 86 | 721 | 12.7% |
| Marge EBITDA normalisé | 30.3% | | | | 31.3% | 73bps |

| Asie-Pacifique | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl's) | 27 475 | - | - | -2 076 | 25 399 | -7.6% |
| Produits | 1 973 | -1 | -61 | - 163 | 1 749 | -8.2% |
| Coûts des ventes | -927 | -6 | 27 | 85 | -821 | 9.1% |
| Marge brute | 1 046 | -7 | -33 | -77 | 928 | -7.4% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -584 | -8 | 18 | 24 | -549 | 4.1% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 21 | 1 | -1 | 10 | 30 | 44.7% |
| EBIT normalisé | 483 | -14 | -16 | -43 | 410 | -9.2% |
| EBITDA normalisé | 645 | -15 | -22 | -38 | 570 | -6.0% |
| Marge EBITDA normalisé | 32.7% | | | | 32.6% | 78bps |

| Exportations Globales et Sociétés Holding | 2T23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 2T24 | Croissance interne |
|---|-------------|--------------|------------------------------|---------------------------|-------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl's) | 51 | - | - | 11 | 62 | 21.2% |
| Produits | 119 | - | - | -8 | 112 | -6.4% |
| Coûts des ventes | -147 | - | -13 | 18 | -141 | 12.1% |
| Marge brute | -27 | - | -12 | 10 | -30 | 37.2% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -336 | 38 | -1 | -97 | -396 | -32.7% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 7 | - | 7 | -42 | -28 | - |
| EBIT normalisé | -357 | 38 | -6 | -129 | -453 | -40.4% |
| EBITDA normalisé | -257 | 38 | -6 | -70 | -295 | -32.1% |

Annexe 2 : Information sectorielle (1S)

| AB InBev au niveau mondial | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|---------------|--------------|------------------------------|---------------------------|---------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 288 131 | - 320 | - | -1 973 | 285 837 | -0.7% |
| dont volumes de nos propres bières | 249 810 | - 304 | - | -3 192 | 246 313 | -1.3% |
| Produits | 29 333 | 1 732 | -1 970 | 785 | 29 880 | 2.7% |
| Coûts des ventes | -13 536 | -1 019 | 1 148 | - 11 | -13 419 | -0.1% |
| Marge brute | 15 796 | 712 | - 822 | 774 | 16 461 | 4.9% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -9 051 | - 672 | 646 | - 171 | -9 248 | -1.9% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 327 | 11 | 5 | -9 | 334 | -2.7% |
| EBIT normalisé | 7 072 | 51 | - 170 | 594 | 7 547 | 8.5% |
| EBITDA normalisé | 9 668 | 218 | - 352 | 755 | 10 288 | 7.8% |
| Marge EBITDA normalisé | 33.0% | | | | 34.4% | 165bps |

| Amérique du Nord | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 47 395 | - 311 | - | -3 092 | 43 992 | -6.6% |
| Produits | 7 926 | - 75 | 1 | - 396 | 7 457 | -5.0% |
| Coûts des ventes | -3 420 | 42 | - 1 | 228 | -3 150 | 6.7% |
| Marge brute | 4 506 | - 32 | 1 | - 169 | 4 307 | -3.8% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -2 354 | 21 | - 1 | 147 | -2 186 | 6.3% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 18 | - | - | -26 | -8 | - |
| EBIT normalisé | 2 171 | - 11 | - | - 48 | 2 112 | -2.2% |
| EBITDA normalisé | 2 539 | - 13 | - | - 62 | 2 464 | -2.5% |
| Marge EBITDA normalisé | 32.0% | | | | 33.0% | 88bps |

| Amériques du Centre | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 72 164 | - 9 | - | 1 916 | 74 072 | 2.7% |
| Produits | 7 573 | - 12 | 494 | 519 | 8 574 | 6.9% |
| Coûts des ventes | -2 926 | - 13 | - 182 | - 58 | -3 179 | -2.0% |
| Marge brute | 4 646 | - 24 | 312 | 461 | 5 395 | 10.0% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -1 863 | 4 | - 122 | - 84 | -2 065 | -4.5% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 8 | 13 | 2 | - | 23 | - |
| EBIT normalisé | 2 792 | - 8 | 192 | 377 | 3 353 | 13.5% |
| EBITDA normalisé | 3 494 | - | 237 | 374 | 4 105 | 10.7% |
| Marge EBITDA normalisé | 46.1% | | | | 47.9% | 166bps |

| Amérique du Sud | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl) | 76 023 | - | - | 292 | 76 315 | 0.4% |
| Produits | 5 849 | 1 813 | -1 971 | 327 | 6 018 | 5.6% |
| Coûts des ventes | -2 949 | -1 031 | 1 026 | - 59 | -3 013 | -2.0% |
| Marge brute | 2 900 | 782 | - 944 | 267 | 3 005 | 9.1% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -1 804 | - 721 | 663 | - 55 | -1 917 | -2.9% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 171 | -5 | 9 | 40 | 215 | 23.1% |
| EBIT normalisé | 1 268 | 57 | - 273 | 252 | 1 304 | 20.5% |
| EBITDA normalisé | 1 766 | 220 | - 449 | 298 | 1 834 | 17.3% |
| Marge EBITDA normalisé | 30.2% | | | | 30.5% | 326bps |

| EMEA | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl's) | 42 842 | - | - | 2 040 | 44 882 | 4.8% |
| Produits | 4 070 | 6 | - 372 | 524 | 4 228 | 12.8% |
| Coûts des ventes | -2 210 | -6 | 249 | -247 | -2 215 | -11.2% |
| Marge brute | 1 860 | 1 | - 123 | 276 | 2 014 | 14.9% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -1 307 | -7 | 70 | -61 | -1 305 | -4.7% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 83 | 1 | -3 | -2 | 79 | -2.6% |
| EBIT normalisé | 635 | -5 | -56 | 213 | 787 | 33.8% |
| EBITDA normalisé | 1 142 | - 5 | - 95 | 248 | 1 290 | 21.8% |
| Marge EBITDA normalisé | 28.1% | | | | 30.5% | 221bps |

| Asie-Pacifique | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl's) | 49 589 | - | - | -3 145 | 46 444 | -6.3% |
| Produits | 3 679 | -1 | -123 | -171 | 3 383 | -4.6% |
| Coûts des ventes | -1 750 | -13 | 55 | 124 | -1 583 | 7.0% |
| Marge brute | 1 929 | -14 | -68 | -47 | 1 800 | -2.5% |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -1 033 | -8 | 35 | 12 | -994 | 1.2% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | 53 | 1 | -2 | 4 | 56 | 8.0% |
| EBIT normalisé | 949 | -21 | -36 | -31 | 861 | -3.3% |
| EBITDA normalisé | 1 273 | -22 | -47 | -17 | 1 186 | -1.4% |
| Marge EBITDA normalisé | 34.6% | | | | 35.0% | 116bps |

| Exportations Globales et Sociétés Holding | 1S23 | Scope | Variation des devises | Croissance interne | 1S24 | Croissance interne |
|---|-------------|--------------|------------------------------|---------------------------|-------------|---------------------------|
| Volumes totaux (milliers d'hl's) | 117 | - | - | 15 | 132 | 12.5% |
| Produits | 236 | - | 1 | -16 | 221 | -6.9% |
| Coûts des ventes | -281 | - | - | 2 | -279 | 0.7% |
| Marge brute | -45 | - | 1 | -14 | -59 | - |
| Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux | -692 | 38 | 2 | -129 | -781 | -19.7% |
| Autres produits/(charges) d'exploitation | -6 | - | - | -25 | -31 | - |
| EBIT normalisé | -742 | 38 | 2 | -168 | -870 | -23.9% |
| EBITDA normalisé | -545 | 38 | 3 | -86 | -590 | -16.9% |

Annexe 3 : État consolidé de la situation financière

| Millions d'USD | 30 juin 2024 | 31 décembre 2023 |
|--|----------------|------------------|
| ACTIFS | | |
| Actifs non-courants | | |
| Immobilisations corporelles | 25 086 | 26 818 |
| Goodwill | 113 451 | 117 043 |
| Immobilisations incorporelles | 40 703 | 41 286 |
| Participations dans des entreprises associées | 4 865 | 4 872 |
| Placements | 185 | 178 |
| Actifs d'impôts différés | 2 771 | 2 935 |
| Pensions et obligations similaires | 12 | 12 |
| Impôts sur le résultat à récupérer | 749 | 844 |
| Dérivés | 184 | 44 |
| Créances commerciales et autres créances | 1 687 | 1 941 |
| Total actifs non-courants | 189 694 | 195 973 |
| Actifs courants | | |
| Placements | 252 | 67 |
| Stocks | 5 567 | 5 583 |
| Impôts sur le résultat à récupérer | 611 | 822 |
| Dérivés | 448 | 505 |
| Créances commerciales et autres créances | 6 705 | 6 024 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 7 392 | 10 332 |
| Actifs détenus en vue de la vente | 51 | 34 |
| Total actifs courants | 21 026 | 23 367 |
| Total actifs | 210 720 | 219 340 |
| CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS | | |
| Capitaux propres | | |
| Capital souscrit | 1 736 | 1 736 |
| Primes d'émission | 17 620 | 17 620 |
| Réserves | 15 617 | 20 276 |
| Résultats reportés | 43 543 | 42 215 |
| Capitaux propres attribuables aux porteurs de titres d'AB InBev | 78 517 | 81 848 |
| Participations ne donnant pas le contrôle | 10 725 | 10 828 |
| Total capitaux propres | 89 241 | 92 676 |
| Dettes non-courantes | | |
| Emprunts portant intérêts | 75 944 | 74 163 |
| Pensions et obligations similaires | 1 495 | 1 673 |
| Passifs d'impôts différés | 11 761 | 11 874 |
| Impôts sur le résultat à payer | 408 | 589 |
| Dérivés | 55 | 151 |
| Dettes commerciales et autres dettes | 880 | 738 |
| Provisions | 368 | 320 |
| Total dettes non-courantes | 90 912 | 89 508 |
| Dettes courantes | | |
| Découverts bancaires | 17 | 17 |
| Emprunts portant intérêts | 2 240 | 3 987 |
| Impôts sur le résultat à payer | 1 144 | 1 583 |
| Dérivés | 5 223 | 5 318 |
| Dettes commerciales et autres dettes | 21 708 | 25 981 |
| Provisions | 235 | 269 |
| Total dettes courantes | 30 566 | 37 156 |
| Total des capitaux propres et du passif | 210 720 | 219 340 |

Annexe 4 : État consolidé des flux de trésorerie

| Millions d'USD | 2024 | 2023 |
|---|---------------|---------------|
| ACTIVITES OPERATIONNELLES | | |
| Bénéfice de l'exercice | 3 236 | 2 655 |
| Amortissements et dépréciations | 2 741 | 2 595 |
| (Produits)/coûts financiers nets | 2 887 | 3 223 |
| Paiement fondé sur des actions réglé en instruments de capitaux propres | 315 | 286 |
| Impôts sur le résultat | 1 546 | 1 192 |
| Autres éléments non décaissés | 339 | 321 |
| Quote-part dans le résultat des entreprises associées | -241 | -105 |
| Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions | 10 824 | 10 167 |
| Diminution/(augmentation) des créances commerciales et autres créances | -1 154 | -1 325 |
| Diminution/(augmentation) des stocks | -325 | -228 |
| Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes | -2 691 | -3 062 |
| Contributions aux pensions et utilisation des provisions | -251 | -192 |
| Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles | 6 403 | 5 360 |
| Intérêts payés | -2 001 | -2 322 |
| Intérêts reçus | 303 | 512 |
| Dividendes reçus | 123 | 43 |
| Impôts sur le résultat payés | -2 260 | -1 996 |
| Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles | 2 568 | 1 597 |
| ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT | | |
| Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles | -1 735 | -2 107 |
| Produits de cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles | 52 | 44 |
| Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée/acquise | -19 | -8 |
| Cession/(acquisition) d'autres actifs | -29 | -18 |
| Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement | -1 732 | -2 089 |
| ACTIVITÉS DE FINANCEMENT | | |
| Emissions d'emprunts | 5 466 | 181 |
| Remboursements d'emprunts | -4 342 | -26 |
| Dividendes payés | -2 142 | -1 923 |
| Rachat d'actions | -838 | - |
| Paiements en vertu des contrats de location | -406 | -359 |
| Instruments financiers dérivés | -172 | -360 |
| Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle | -414 | -3 |
| Autres flux de trésorerie | -465 | -305 |
| Flux de trésorerie net provenant des activités de financement | -3 313 | -2 795 |
| Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie | -2 476 | -3 287 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins découverts bancaires, au début de l'exercice | 10 314 | 9 890 |
| Effet de la variation des taux de change | -463 | 191 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, à la fin de l'exercice | 7 375 | 6 794 |