

Bruxelles – 31 octobre 2024 – 7 h 00 CET

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

## AB InBev publie les résultats du troisième trimestre 2024

**Notre empreinte mondiale diversifiée et l'exécution cohérente de notre stratégie ont généré une hausse de 7.1% de l'EBITDA et une croissance de 14% du bénéfice sous-jacent par action**

« La bière suscite une véritable passion chez les consommateurs. La demande des consommateurs pour nos méga-marques et la mise en place de nos méga-plateformes ont permis la délivrance d'un nouveau trimestre de croissance des produits et des bénéfices, avec une expansion des marges. Nos équipes et partenaires continuent à mettre en œuvre notre stratégie et nous restons confiants quant à notre capacité à atteindre nos prévisions de croissance de l'EBITDA pour l'exercice 2024, s'élevant à 6-8%. » – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

### Produits totaux

# + 2.1%

Les produits ont augmenté de 2.1% au 3T24 avec une hausse des produits par hl de 4.6%, et de 2.5% durant les 9M24, avec une hausse des produits par hl de 3.9%.

**3.1% d'augmentation** pour les produits combinés de nos méga-marques, Corona en tête, enregistrant une croissance de 10.2% en dehors de son marché domestique au cours du 3T24.

**72%** de nos produits réalisés via les plateformes numériques B2B, la base d'utilisateurs actifs mensuels de BEES atteignant 3.9 millions d'utilisateurs au 3T24.

**Environ 140 millions d'USD** de produits générés par notre écosystème direct-to-consumer au 3T24.

### Volumes totaux

# - 2.4%

Au 3T24, les volumes totaux ont diminué de 2.4%, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 3.1% et les volumes non-bières une hausse de 0.6%.

Aux 9M24, les volumes totaux ont diminué de 1.3%, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 1.9% et les volumes non-bières une hausse de 2.5%.

### Allocation de capital

# 2 milliards d'USD

 Programme de rachat d'actions

Le conseil d'administration d'AB InBev a approuvé un programme de rachat d'actions d'un montant de 2 milliards d'USD qui sera exécuté au cours des 12 prochains mois. Pour plus de détails, veuillez consulter la section « Événements Récents » en page 16.

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

### EBITDA normalisé

# + 7.1%

Au 3T24, l'EBITDA normalisé de 5 424 millions d'USD représente une hausse de 7.1%, avec un accroissement de la marge EBITDA normalisé de 169 points de base à 36.0%.

Aux 9M24, l'EBITDA normalisé de 15 712 millions d'USD représente une hausse de 7.6%, avec un accroissement de la marge EBITDA normalisé de 166 points de base à 35.0%.

### Bénéfice sous-jacent

# 1 971 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 1 971 millions d'USD au 3T24 par rapport à 1 735 millions d'USD au 3T23, et de 5 291 millions d'USD aux 9M24 par rapport à 4 497 millions d'USD aux 9M23.

### Bénéfice sous-jacent par action

# 0.98 USD

Le bénéfice sous-jacent par action (« BPA sous-jacent ») était de 0.98 USD au 3T24, en hausse par rapport à 0.86 USD au 3T23, et de 2.64 USD aux 9M24, en hausse par rapport à 2.23 USD aux 9M23.

## Commentaires de la direction

### **Notre empreinte mondiale diversifiée et l'exécution cohérente de notre stratégie ont généré une hausse de 7.1% de l'EBITDA et une croissance de 14% du bénéfice sous-jacent par action**

Nos produits ont augmenté de 2.1%, avec une croissance des produits sur plus de 60% de nos marchés, stimulée par une augmentation des produits par hl de 4.6% résultant d'initiatives de gestion des produits et de la premiumisation continue. Nous estimons avoir étendu ou maintenu notre part de marché sur 60% de nos marchés, augmentant nos volumes sur 50% d'entre eux. La performance générale des volumes a toutefois été impactée par un environnement consommateur peu favorable en Chine et en Argentine, entraînant une baisse générale de 2.4%. L'EBITDA a augmenté de 7.1%, stimulé par des gains d'efficacité au niveau des coûts de production et par une gestion disciplinée des frais généraux, entraînant un accroissement de la marge EBITDA de 169 points de base. Le BPA sous-jacent s'élevait à 0.98 USD, une augmentation de 14% par rapport au 3T23, stimulée principalement par la croissance nominale de l'EBIT et l'optimisation continue de nos coûts financiers nets.

### **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 d'assurer une création de valeur à long terme.



1

#### **Mener et développer la catégorie :**

Nous estimons avoir étendu ou maintenu notre part de marché sur 60% de nos marchés au cours de ce trimestre, les investissements continus dans nos marques renforçant le pouvoir de marque de l'ensemble de notre portefeuille.

2

#### **Digitaliser et monétiser notre écosystème :**

BEES a réalisé 12.1 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, une hausse de 14% par rapport au 3T23, 72% de nos produits étant générés par nos canaux numériques B2B. BEES Marketplace a généré 630 millions d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers, soit une croissance de 51% par rapport au 3T23.

3

#### **Optimiser nos activités :**

Notre BPA sous-jacent s'élevait à 0.98 USD, soit une augmentation de 14%, stimulée principalement par une croissance nominale de l'EBIT, l'accroissement continu de la marge et l'optimisation de nos coûts financiers nets. Tenant compte de la flexibilité accrue dans nos choix d'allocation du capital, le conseil d'administration d'AB InBev a approuvé un programme de rachat d'actions d'un montant de 2 milliards d'USD qui sera exécuté au cours des 12 prochains mois.

## 1 Mener et développer la catégorie

Nous utilisons nos cinq leviers reproductibles pour favoriser l'expansion de catégorie. Notre performance au niveau de chaque levier a été tirée par nos méga-marques, qui ont stimulé une hausse de 3.1% des produits au 3T24.

- **Participation à la catégorie** : Grâce à l'attention portée aux innovations en matière de marques, d'emballages et de liquides, le pourcentage de consommateurs de bière achetant nos marques a augmenté sur une majorité de nos marchés au 3T24, selon nos estimations. Les hausses de participation sont surtout 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 bas de la fourchette au 3T24, stimulée par une hausse à deux chiffres en Corée du Sud et en République dominicaine.
- **Développement des occasions** : Notre portefeuille mondial de bières sans alcool a enregistré une hausse des produits d'environ 35% au cours de ce trimestre. Corona Cero, la bière partenaire officielle des Jeux Olympiques, a enregistré une croissance des volumes à trois chiffres et Budweiser Zero a enregistré une hausse des volumes d'un peu plus de 20%.
- **Premiumisation** : Au 3T24, la marque Corona a réalisé une hausse des produits de 10.2% au niveau mondial, en dehors du Mexique. Notre portefeuille global de bières above core a enregistré une croissance des produits à un chiffre dans le bas de la fourchette, la croissance étant limitée par la faiblesse de l'industrie en Chine.
- **Beyond Beer** : Notre activité mondiale Beyond Beer a généré environ 365 millions d'USD de produits au 3T24, soit une baisse à un chiffre dans le bas de la fourchette par rapport au 3T23, 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 septembre 2024, BEES est désormais opérationnelle sur 28 marchés, 72% de nos produits ayant été générés à travers les plateformes numériques B2B. Au 3T24, BEES a atteint 3.9 millions d'utilisateurs actifs mensuels et réalisé 12.1 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, ce qui représente dans les deux cas une croissance de 14% par rapport au 3T23.

BEES Marketplace a généré 9.5 millions de commandes et 630 millions d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers au 3T24, soit une croissance de 31% et de 51%, respectivement, par rapport au 3T23.

- **Se placer en tête des solutions DTC** : Notre écosystème omnicanal DTC de produits numériques et physiques a généré environ 350 millions d'USD de produits au 3T24. 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 environ 140 millions d'USD de produits au cours de ce trimestre, ce qui représente une hausse de 11% par rapport au 3T23.

## 3 Optimiser nos activités

- **Maximiser la création de valeur** : Notre BPA sous-jacent s'élevait à 0.98 USD ce trimestre, une augmentation de 14% par rapport au 3T23, stimulée principalement par la croissance nominale de l'EBIT et l'optimisation de nos coûts financiers nets. Grâce à la poursuite de notre dynamique mondiale et à notre solide génération de flux de trésorerie disponible, le conseil d'administration d'AB InBev a approuvé un programme de rachat d'actions d'un montant de 2 milliards d'USD qui sera exécuté au cours des 12 prochains mois.

- **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 4.48 kgCO<sub>2</sub>e/hl pour les 9M24, une amélioration de 46% par rapport à 2017, notre année de référence. Dans le cadre de la gestion de l'eau, notre taux d'efficacité de consommation d'eau est passé à 2.47 hl par hl pour les 9M24 par rapport à 2.53 hl par hl pour les 9M23, tandis que nous poursuivons 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 trimestre, notre entreprise a de nouveau réalisé une croissance rentable, enregistrant une hausse de l'EBITDA de 7.1%. La croissance des produits par hl, l'augmentation de l'EBIT nominal et l'optimisation continue de nos activités ont entraîné une croissance à deux chiffres du BPA sous-jacent, tant au 3T24 que durant les 9M24. Notre performance témoigne de la force de la catégorie bière, de la diversité de notre empreinte mondiale, ainsi que du dévouement et du travail acharné constants de nos collaborateurs. La catégorie bière est importante et en pleine 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 entre 6 et 8% pour l'EX24. 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)**

	3T23	3T24	Croissance interne
<b>Volumes totaux (milliers d'hl)</b>	<b>151 891</b>	<b>148 039</b>	<b>-2.4%</b>
Nos propres bières	132 325	128 124	-3.1%
Volumes des non-bières	18 589	18 691	0.6%
Produits de tiers	977	1 223	25.2%
<b>Produits</b>	<b>15 574</b>	<b>15 046</b>	<b>2.1%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>8 394</b>	<b>8 366</b>	<b>5.6%</b>
Marge brute en %	53.9%	55.6%	183bps
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>5 431</b>	<b>5 424</b>	<b>7.1%</b>
Marge EBITDA normalisé	34.9%	36.0%	169bps
<b>EBIT normalisé</b>	<b>4 027</b>	<b>4 091</b>	<b>8.9%</b>
Marge EBIT normalisé	25.9%	27.2%	171bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 472	2 071	
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 735</b>	<b>1 971</b>	
Bénéfice par action (USD)	0.73	1.03	
<b>Bénéfice sous-jacent par action (USD)</b>	<b>0.86</b>	<b>0.98</b>	

	9M23	9M24	Croissance interne
<b>Volumes totaux (milliers d'hl)</b>	<b>440 021</b>	<b>433 877</b>	<b>-1.3%</b>
Nos propres bières	382 135	374 438	-1.9%
Volumes des non-bières	54 812	56 157	2.5%
Produits de tiers	3 075	3 282	6.7%
<b>Produits</b>	<b>44 907</b>	<b>44 927</b>	<b>2.5%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>24 190</b>	<b>24 827</b>	<b>5.1%</b>
Marge brute en %	53.9%	55.3%	140bps
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>15 099</b>	<b>15 712</b>	<b>7.6%</b>
Marge EBITDA normalisé	33.6%	35.0%	166bps
<b>EBIT normalisé</b>	<b>11 099</b>	<b>11 638</b>	<b>8.6%</b>
Marge EBIT normalisé	24.7%	25.9%	147bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 450	4 635	
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>4 497</b>	<b>5 291</b>	
Bénéfice par action (USD)	1.71	2.31	
<b>Bénéfice sous-jacent par action (USD)</b>	<b>2.23</b>	<b>2.64</b>	

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

	3T23	Scope	Croissance interne	3T24	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	23 007	-159	-83	22 764	-0.4%	0.0%
Amériques du Centre	37 931	-4	- 819	37 107	-2.2%	-1.7%
Amérique du Sud	39 733	-	- 231	39 502	-0.6%	-1.6%
EMEA	23 407	-	632	24 039	2.7%	0.9%
Asie-Pacifique	27 672	-	-3 158	24 514	-11.4%	-11.5%
Exportations Globales et Sociétés Holding	141	-	-29	112	-20.5%	-49.4%
<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>151 891</b>	<b>- 163</b>	<b>-3 688</b>	<b>148 039</b>	<b>-2.4%</b>	<b>-3.1%</b>
	9M23	Scope	Croissance interne	9M24	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	70 401	-470	-3 175	66 756	-4.5%	-5.1%
Amériques du Centre	110 095	-13	1 097	111 179	1.0%	1.4%
Amérique du Sud	115 756	-	61	115 818	0.1%	-1.0%
EMEA	66 249	-	2 672	68 921	4.0%	3.1%
Asie-Pacifique	77 261	-	-6 303	70 958	-8.2%	-8.1%
Exportations Globales et Sociétés Holding	259	-	-14	244	-5.6%	1.3%
<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>440 021</b>	<b>- 484</b>	<b>-5 661</b>	<b>433 877</b>	<b>-1.3%</b>	<b>-1.9%</b>

## États-Unis : L'amélioration de la tendance en termes de part de marché et les initiatives de productivité ont stimulé une croissance des produits à un chiffre dans le bas de la fourchette et une croissance à deux chiffres des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24 :** Les produits ont augmenté de 1.8%, avec une progression des produits par hl de 2.0% stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les ventes aux grossistes ont diminué de 0.2%, prenant en compte un jour de vente supplémentaire au cours du trimestre. Les ventes aux détaillants ont diminué de 3.0% sur une base ajustée des jours de vente, surpassant le secteur selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté de 13.7%, avec un accroissement de la marge d'environ 375 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.
  - **9M24 :** Les produits ont diminué de 2.8%, avec une progression des produits par hl de 1.8%. Nos ventes aux grossistes ont régressé de 4.5% et nos ventes aux détaillants ont diminué de 6.8%. L'EBITDA a augmenté de 2.9%.
- **Faits commerciaux marquants :** Le secteur de la bière est resté résilient au 3T24, les tendances s'améliorant à la fois en termes de volumes et de produits d'un trimestre à l'autre selon Circana, soutenu par les effets d'échelonnement des périodes de vacances clés. Notre portefeuille de bières semble avoir remporté des parts de marché au cours de ce trimestre, 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 d'environ 15%, surpassant le secteur.

## Mexique : Gains de parts de marché avec un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24 :** Les produits sont restés stables, les produits par hl affichant une croissance à un chiffre dans le bas de la fourchette, stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant le secteur qui a été impacté négativement par les conditions météorologiques défavorables et par un environnement consommateur peu favorable. L'EBITDA a enregistré une hausse à un chiffre dans le milieu de la fourchette, avec une expansion continue de la marge.
  - **9M24 :** 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 ont progressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant le secteur. L'EBITDA a augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette avec un accroissement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** Notre portefeuille above core s'est surpassé, affichant une croissance continue des volumes au cours de ce trimestre, sous l'impulsion des performances de Modelo et Pacifico. Nous avons continué à faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 14% en valeur brute des marchandises par rapport au 3T23, et notre plateforme DTC numérique, TaDa Delivery, générant environ 1.1 million de commandes, soit une hausse de 36% par rapport au 3T23.

## Colombie : Croissance à deux chiffres des bénéfiques avec un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24 :** Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, avec une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulée par des opérations de tarification et d'autres initiatives de gestion des produits. Les volumes de bière sont restés stables tandis que les volumes totaux ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, les niveaux de service du secteur ayant été impactés par une grève nationale des routiers qui a duré une semaine en septembre. L'EBITDA a augmenté d'un peu plus de 20% avec un accroissement de la marge.
  - **9M24 :** Les produits ont augmenté d'un peu plus de 10%, avec une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette. Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette. L'EBITDA a augmenté d'un peu moins de 20%, avec un accroissement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** La catégorie bière est restée résiliente ce trimestre, notre portefeuille continuant à gagner des parts de marché dans le secteur de l'alcool. Notre performance a été tirée par nos marques premium et super premium, qui ont enregistré un accroissement des volumes d'un peu moins de 20%, Corona et Stella Artois en tête. Notre portefeuille de bières core a continué de croître, affichant une hausse des produits à un chiffre dans le bas de la fourchette.

## Bésil : Croissance à deux chiffres des bénéfiques avec un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24 :** Les produits ont augmenté de 5.2% avec une croissance des produits par hl de 3.8%, stimulée par la premiumisation et les initiatives de gestion des produits. Les volumes totaux ont augmenté de 1.3%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 0.6%. Les volumes des non-bières ont augmenté de 3.4%. L'EBITDA a augmenté de 10.9% avec un accroissement de la marge de 174 points de base.
  - **9M24 :** Les volumes totaux ont augmenté de 3.2%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 2.3% et les volumes des non-bières une hausse de 5.8%. Les produits ont augmenté de 6.3%, avec une croissance des produits par hl de 2.9%. L'EBITDA a augmenté de 17.6% avec un accroissement de la marge de 309 points de base.
- **Faits commerciaux marquants :** Nos marques de bières premium et super premium ont continué à tirer notre croissance au cours de ce trimestre, enregistrant une croissance des volumes d'un peu plus de 20% menée par Corona, Spaten et Original. Au sein du segment des bières core, la dynamique de Brahma s'est poursuivie, assurant une hausse des volumes à un chiffre dans le haut de la fourchette. La performance des non-bières a été stimulée par notre portefeuille de boissons à faible teneur en sucre et sans sucre, qui affiche une hausse des volumes d'un peu plus de 20%. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 43% en valeur brute des marchandises par rapport au 3T23, et notre plateforme DTC numérique, Zé Delivery, générant plus de 16 millions de commandes au 3T24, soit une augmentation de 8% par rapport au 3T23.



## Europe : Premiumisation continue avec un redressement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24 :** Les produits sont restés stables, avec une légère hausse des produits par hl stimulée par la premiumisation continue. Les volumes ont régressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant un secteur faible dans une majorité de nos marchés clés, selon nos estimations. L'EBITDA a progressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette avec un redressement de la marge.
  - **9M24 :** Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette, surpassant le secteur dans une majorité de nos marchés clés, selon nos estimations. Les produits et les produits par hl ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette. L'EBITDA affiche une croissance d'un peu plus de 10%, 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 3T24. Notre performance au cours de ce trimestre a été tirée par nos méga-marques, et principalement Corona, qui a à nouveau enregistré une hausse à deux chiffres des volumes. Dans le segment des bières sans alcool, Corona Cero, la bière partenaire officielle des Jeux Olympiques, a enregistré une croissance à trois chiffres des volumes.

## Afrique du Sud : La dynamique continue a généré une croissance à deux chiffres des produits et des bénéfiques avec un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24 :** Les produits ont augmenté d'un peu plus de 10%, avec une croissance des volumes à un chiffre dans le bas de la fourchette et une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulées par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation continue. L'EBITDA a augmenté d'environ 15%, avec un accroissement de la marge.
  - **9M24 :** Les produits ont progressé d'un peu plus de 10%, 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 progressé d'un peu plus de 20% avec un accroissement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants :** La dynamique de nos activités s'est maintenue, nos portefeuilles de bières premium et Beyond Beer ayant tous les deux gagné des parts de marché dans leurs segments respectifs, selon nos estimations. Notre performance a été tirée par nos marques de bière above core, qui ont enregistré une croissance des volumes de près de 20%, stimulée par Corona et Stella Artois. Dans le Beyond Beer, notre portefeuille affiche une croissance des volumes à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulée par Flying Fish.

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

- **Performance opérationnelle :**
  - **3T24** : La performance des produits a été impactée par un secteur faible, résultant en particulier de la faiblesse continue sur le canal hors domicile. Les produits ont diminué de 16.1%, les volumes régressant de 14.2% et les produits par hl régressant de 2.2%. L'EBITDA a régressé de 20.1% avec une contraction de la marge d'environ 175 points de base.
  - **9M24** : Les produits ont régressé de 11.7%, les produits par hl diminuant de 1.2% et les volumes diminuant de 10.6%. L'EBITDA a diminué de 12.2% avec une contraction de la marge de 26 points de base.
- **Faits commerciaux marquants** : Nous avons continué 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 secteur faible. Nous pensons être en bonne position pour mener la premiumisation de la catégorie bière, nos portefeuilles premium et super premium représentant environ deux tiers de nos produits durant les 9M24. Le pouvoir de marque de notre portefeuille combiné au potentiel de croissance à long terme lié à l'expansion géographique et à la premiumisation du secteur restent une opportunité de création de valeur intéressante. Le déploiement et l'adoption de la plateforme BEES se sont poursuivis : au 30 septembre 2024, BEES était présente dans 306 villes avec environ 70% de nos produits générés via des canaux numériques.

## Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada** : Nos produits sont restés stables 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 bas de la fourchette, les volumes de bière étant estimés conformes à ceux du secteur. Notre portefeuille prend de l'ampleur, avec quatre de nos marques de bière se classant dans le top cinq de celles qui ont enregistré la croissance la plus rapide dans le pays au cours de ce trimestre, Michelob Ultra occupant la première place.
- **Pérou** : Les produits ont progressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette ce trimestre, avec une croissance des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulée par des initiatives de gestion des produits. Les volumes ont diminué d'un chiffre dans le milieu de la fourchette, surpassant un secteur faible selon nos estimations, qui a été négativement impacté par des conditions météorologiques défavorables.
- **Équateur** : Les produits affichent une régression à un chiffre dans le haut de la fourchette au 3T24, les volumes enregistrant une baisse à un chiffre dans le haut de la fourchette, jugée conforme à un secteur faible qui a été négativement impacté par des pannes de courant répétées et par une baisse de confiance des consommateurs.
- **Argentine** : Les volumes ont régressé de près de 15% au 3T24, 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 ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigeria, nos volumes totaux ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette au cours de ce trimestre, en tenant compte d'un secteur faible au 3T23. Nos produits ont enregistré une solide croissance à deux chiffres, soutenue par les initiatives de gestion des produits dans un environnement hautement inflationniste. Dans nos autres marchés en Afrique, les volumes totaux ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette au 3T24, sous l'impulsion de la Tanzanie, du Mozambique, de la Zambie et du Ghana.
- **Corée du Sud** : Les produits ont augmenté de près de 20% au 3T24 avec une croissance des produits par hl d'un peu plus de 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits et un mix de marques et d'emballages 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 notre méga-marque Cass.

## Compte de résultats consolidé

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

	3T23	3T24	Croissance interne
<b>Produits</b>	<b>15 574</b>	<b>15 046</b>	<b>2.1%</b>
Coûts des ventes	-7 180	-6 680	2.0%
<b>Marge brute</b>	<b>8 394</b>	<b>8 366</b>	<b>5.6%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 583	-4 490	-2.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	217	215	5.6%
<b>Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents</b>	<b>4 027</b>	<b>4 091</b>	<b>8.9%</b>
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	-352	-125	
Produits/(coûts) financiers nets	-1 223	-1 043	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	84	236	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	95	89	
Impôts sur le résultat	-666	-758	
<b>Bénéfice</b>	<b>1 966</b>	<b>2 489</b>	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	494	418	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 472	2 071	
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>5 431</b>	<b>5 424</b>	<b>7.1%</b>
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 735</b>	<b>1 971</b>	
	<b>9M23</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
<b>Produits</b>	<b>44 907</b>	<b>44 927</b>	<b>2.5%</b>
Coûts des ventes	-20 717	-20 100	0.6%
<b>Marge brute</b>	<b>24 190</b>	<b>24 827</b>	<b>5.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-13 635	-13 738	-2.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	544	548	0.4%
<b>Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents</b>	<b>11 099</b>	<b>11 638</b>	<b>8.6%</b>
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	-458	-244	
Produits/(coûts) financiers nets	-3 743	-3 400	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-619	-294	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	201	226	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	104	
Impôts sur le résultat	-1 858	-2 304	
<b>Bénéfice</b>	<b>4 621</b>	<b>5 725</b>	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	1 171	1 090	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 450	4 635	
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>15 099</b>	<b>15 712</b>	<b>7.6%</b>
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>4 497</b>	<b>5 291</b>	

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

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

	3T23	3T24	9M23	9M24
Restructuration	-28	-38	-78	-97
Cession d'activités et vente d'actifs (y compris les pertes de valeur)	-324	-87	-361	-147
Frais juridiques	-	-	-19	-
<b>Éléments non sous-jacents dans l'EBIT</b>	<b>-352</b>	<b>-125</b>	<b>-458</b>	<b>-244</b>
<b>Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>104</b>

Les éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées des 9M24 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 (millions d'USD)**

	3T23	3T24	9M23	9M24
Charges nettes d'intérêts	-789	-719	-2 419	-2 179
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	-22	-22	-64	-67
Charges de désactualisation	-194	-163	-579	-545
Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens	29	34	107	95
Autres résultats financiers	-247	-173	-787	-704
<b>Produits/(coûts) financiers nets</b>	<b>-1 223</b>	<b>-1 043</b>	<b>-3 743</b>	<b>-3 400</b>

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

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

	3T23	3T24	9M23	9M24
Ajustements à la valeur de marché	84	236	-619	-271
Remboursement anticipé d'obligations et autres	-	-	-	-23
<b>Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents</b>	<b>84</b>	<b>236</b>	<b>-619</b>	<b>-294</b>

Les coûts financiers nets non sous-jacents pour les 9M24 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 dans le tableau 7.

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

	3T23	3T24	9M23	9M24
Prix de l'action au début de la période (Euro)	51.83	54.12	56.27	58.42
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	52.51	59.38	52.51	59.38
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	100.5	100.5	100.5	100.5

## Impôts sur le résultat

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

	3T23	3T24	9M23	9M24
Impôts sur le résultat	666	758	1 858	2 304
Taux d'impôts effectif	26.3%	24.0%	29.6%	29.9%
Taux d'impôts effectif normalisé	25.2%	25.5%	26.5%	26.6%

Les taux d'imposition effectifs du 3T23 et du 3T24 ont été positivement impactés par des gains non imposables 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 des 9M24 comprend 114 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)**

	3T23	3T24	9M23	9M24
<b>Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 472</b>	<b>2 071</b>	<b>3 450</b>	<b>4 635</b>
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	224	-133	973	542
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice sous-jacent	39	33	74	114
<b>Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 735</b>	<b>1 971</b>	<b>4 497</b>	<b>5 291</b>

## BPA de base et sous-jacent

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

	3T23	3T24	9M23	9M24
<b>BPA de base</b>	<b>0.73</b>	<b>1.03</b>	<b>1.71</b>	<b>2.31</b>
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	0.11	-0.07	0.48	0.27
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.02	0.02	0.04	0.06
<b>BPA sous-jacent</b>	<b>0.86</b>	<b>0.98</b>	<b>2.23</b>	<b>2.64</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 016	2 004	2 016	2 004

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

	3T23	3T24	9M23	9M24
<b>EBIT normalisé hors hyperinflation</b>	<b>2.02</b>	<b>2.06</b>	<b>5.56</b>	<b>5.84</b>
Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé	-0.03	-0.02	-0.06	-0.04
<b>EBIT normalisé</b>	<b>2.00</b>	<b>2.04</b>	<b>5.51</b>	<b>5.81</b>
Coûts financiers nets	-0.61	-0.52	-1.86	-1.70
Impôts sur le résultat	-0.35	-0.39	-0.97	-1.09
Associés et participations ne donnant pas le contrôle	-0.20	-0.17	-0.49	-0.43
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.02	0.02	0.04	0.06
<b>BPA sous-jacent</b>	<b>0.86</b>	<b>0.98</b>	<b>2.23</b>	<b>2.64</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 016	2 004	2 016	2 004

## 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)				
	3T23	3T24	9M23	9M24
<b>Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev</b>	<b>1 472</b>	<b>2 071</b>	<b>3 450</b>	<b>4 635</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	494	418	1 171	1 090
<b>Bénéfice</b>	<b>1 966</b>	<b>2 489</b>	<b>4 621</b>	<b>5 725</b>
Impôts sur le résultat	666	758	1 858	2 304
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-95	-89	-201	-226
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	-	-	- 104
(Produits)/coûts financiers nets	1 223	1 043	3 743	3 400
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	-84	-236	619	294
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	352	125	458	244
<b>EBIT normalisé</b>	<b>4 027</b>	<b>4 091</b>	<b>11 099</b>	<b>11 638</b>
Amortissements et dépréciations	1 403	1 333	3 999	4 074
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>5 431</b>	<b>5 424</b>	<b>15 099</b>	<b>15 712</b>

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

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

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

## Événements récents

---

### **Annonce d'un programme de rachat d'actions d'un montant de 2 milliards d'USD qui sera exécuté au cours des 12 prochains mois**

Le 30 octobre 2024, le conseil d'administration d'AB InBev a approuvé un programme de rachat d'actions d'un montant de 2 milliards d'USD qui sera exécuté au cours des 12 prochains mois. Sur base du cours de clôture des actions ordinaires d'AB InBev sur Euronext le 30 octobre, ce montant représentait environ 31.7 millions d'actions. Ce nombre d'actions fluctuera en fonction de l'évolution du cours de l'action. Le programme de rachat d'actions sera mis en place conformément aux meilleures pratiques du secteur et aux règles et réglementations en vigueur en matière de rachat. À cette fin, un intermédiaire financier indépendant sera désigné pour procéder au rachat sur la base d'un mandat discrétionnaire. Le calendrier précis du rachat d'actions dans le cadre du programme dépendra de divers facteurs, dont les conditions de marché. Pendant la durée du programme de rachat d'actions, la société publiera régulièrement des communiqués de presse faisant le point sur les progrès réalisés (le cas échéant), comme l'exige la loi. Ces informations seront également disponibles sur les pages de notre site web consacrées aux relations avec les investisseurs, dans la section « Return of Capital Program » (<https://www.ab-inbev.com/investors/share-information/return-of-capital-program>). À l'heure actuelle, notre intention est de conserver les actions acquises en tant qu'actions propres afin de remplir les engagements futurs de distributions d'actions dans le cadre des plans d'actionnariat. Le programme sera exécuté en vertu des pouvoirs conférés lors l'Assemblée générale des Actionnaires du 28 avril 2021.



## 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. Aux 9M24, 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 114 millions d'USD. L'impact sur le BPA de base aux 9M24 était de -0.06 USD. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Le BPA du 3T24 et des 9M24 est basé sur la moyenne pondérée de 2 004 millions d'actions, comparée à une moyenne pondérée de 2 016 millions d'actions pour le 3T23 et les 9M23.

### 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 troisième trimestre 2024 (3T24) et à la période des neuf premiers mois de 2024 (9M24) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 6, 8, 9 et 12 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du groupe arrêtés au 30 septembre 2024 et pour la période de neuf 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 et 11 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 30 septembre 2024 et pour la période de neuf mois close à cette date (excepté les informations relatives aux volumes). Les références aux contenus de nos sites web, tels que [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com), mentionnées dans le présent communiqué, sont fournies à titre informatif et ne sont pas intégrées par renvoi dans le présent document.

## Conférence téléphonique et webdiffusion

### Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le jeudi 31 octobre 2024 :

14 h 00 Bruxelles / 13 h 00 Londres / 9 h 00 New York

#### Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 3Q24 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](mailto:shaun.fullalove@ab-inbev.com)

**Ekaterina Baillie**

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

**Cyrus Nentin**

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

#### Médias

**Media Relations**

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

#### À propos d'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 (3T)

<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	151 891	-163	-	-3 688	148 039	-2.4%
dont volumes de nos propres bières	132 325	-159	-	-4 041	128 124	-3.1%
<b>Produits</b>	<b>15 574</b>	<b>76</b>	<b>-931</b>	<b>327</b>	<b>15 046</b>	<b>2.1%</b>
Coûts des ventes	-7 180	-171	531	139	-6 680	2.0%
<b>Marge brute</b>	<b>8 394</b>	<b>-95</b>	<b>-399</b>	<b>467</b>	<b>8 366</b>	<b>5.6%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 583	-45	262	-123	-4 490	-2.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	217	10	-23	11	215	5.6%
EBIT normalisé	4 027	-131	-161	355	4 091	8.9%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>5 431</b>	<b>-135</b>	<b>-254</b>	<b>382</b>	<b>5 424</b>	<b>7.1%</b>
Marge EBITDA normalisé	34.9%				36.0%	169bps

<b>Amérique du Nord</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	23 007	-159	-	-83	22 764	-0.4%
<b>Produits</b>	<b>3 863</b>	<b>-40</b>	<b>-13</b>	<b>58</b>	<b>3 867</b>	<b>1.5%</b>
Coûts des ventes	-1 656	23	5	26	-1 602	1.6%
<b>Marge brute</b>	<b>2 207</b>	<b>-17</b>	<b>-9</b>	<b>84</b>	<b>2 265</b>	<b>3.8%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 168	-10	5	79	-1 094	6.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-2	-	-	9	8	-
EBIT normalisé	1 038	-27	-4	172	1 179	16.5%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 231</b>	<b>-28</b>	<b>-4</b>	<b>160</b>	<b>1 358</b>	<b>12.9%</b>
Marge EBITDA normalisé	31.9%				35.1%	363bps

<b>Amériques du Centre</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	37 931	-4	-	- 819	37 107	-2.2%
<b>Produits</b>	<b>4 338</b>	<b>-31</b>	<b>-287</b>	<b>83</b>	<b>4 103</b>	<b>1.9%</b>
Coûts des ventes	-1 722	13	104	142	-1 462	8.3%
<b>Marge brute</b>	<b>2 617</b>	<b>-18</b>	<b>-183</b>	<b>226</b>	<b>2 641</b>	<b>8.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-995	12	74	-27	-937	-2.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	16	-13	-1	1	3	-
EBIT normalisé	1 637	-19	-110	199	1 707	12.1%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>2 051</b>	<b>-35</b>	<b>-139</b>	<b>190</b>	<b>2 068</b>	<b>9.3%</b>
Marge EBITDA normalisé	47.3%				50.4%	343bps

<b>Amérique du Sud</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl)	39 733	-	-	- 231	39 502	-0.6%
<b>Produits</b>	<b>3 106</b>	<b>167</b>	<b>-516</b>	<b>175</b>	<b>2 932</b>	<b>5.6%</b>
Coûts des ventes	-1 586	-213	346	-49	-1 502	-3.1%
<b>Marge brute</b>	<b>1 521</b>	<b>-46</b>	<b>-170</b>	<b>126</b>	<b>1 430</b>	<b>8.2%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-882	-116	157	-30	-870	-3.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	105	20	-23	2	104	2.2%
EBIT normalisé	744	-142	-36	98	664	13.4%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 013</b>	<b>-127</b>	<b>-86</b>	<b>108</b>	<b>908</b>	<b>10.7%</b>
Marge EBITDA normalisé	32.6%				31.0%	156bps

<b>EMEA</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	23 407	-	-	632	24 039	2.7%
<b>Produits</b>	<b>2 266</b>	<b>4</b>	<b>-106</b>	<b>187</b>	<b>2 351</b>	<b>8.2%</b>
Coûts des ventes	-1 181	-3	74	-77	-1 188	-6.5%
<b>Marge brute</b>	<b>1 085</b>	<b>-</b>	<b>-32</b>	<b>110</b>	<b>1 163</b>	<b>10.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-652	-27	18	-28	-689	-4.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	62	1	-1	-15	47	-24.5%
EBIT normalisé	496	-26	-15	67	521	13.3%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>752</b>	<b>-26</b>	<b>-28</b>	<b>82</b>	<b>780</b>	<b>10.8%</b>
Marge EBITDA normalisé	33.2%				33.2%	80bps

  

<b>Asie-Pacifique</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	27 672	-	-	-3 158	24 514	-11.4%
<b>Produits</b>	<b>1 878</b>	<b>-1</b>	<b>-8</b>	<b>-178</b>	<b>1 691</b>	<b>-9.5%</b>
Coûts des ventes	-886	-7	3	93	-797	10.4%
<b>Marge brute</b>	<b>993</b>	<b>-8</b>	<b>-5</b>	<b>-86</b>	<b>894</b>	<b>-8.7%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-567	-18	5	-	-580	-0.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	34	1	-	-9	27	-26.3%
EBIT normalisé	460	-25	1	-96	340	-20.8%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>625</b>	<b>-27</b>	<b>1</b>	<b>-95</b>	<b>503</b>	<b>-15.3%</b>
Marge EBITDA normalisé	33.3%				29.8%	-213bps

  

<b>Exportations Globales et Sociétés Holding</b>	<b>3T23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>3T24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	141	-	-	-29	112	-20.5%
<b>Produits</b>	<b>122</b>	<b>-22</b>	<b>-1</b>	<b>2</b>	<b>102</b>	<b>2.3%</b>
Coûts des ventes	-151	16	-	5	-129	3.9%
<b>Marge brute</b>	<b>-28</b>	<b>-6</b>	<b>-1</b>	<b>8</b>	<b>-27</b>	<b>22.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-320	114	3	-117	-320	-33.6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	1	-	1	24	26	-
EBIT normalisé	-347	108	3	-85	-321	-22.3%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>-240</b>	<b>107</b>	<b>3</b>	<b>-63</b>	<b>-194</b>	<b>-22.6%</b>

## Annexe 2 : Information sectorielle (9M)

<b>AB InBev au niveau mondial</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	440 021	- 484	-	-5 661	433 877	-1.3%
dont volumes de nos propres bières	382 135	- 463	-	-7 233	374 438	-1.9%
<b>Produits</b>	<b>44 907</b>	<b>1 807</b>	<b>-2 900</b>	<b>1 113</b>	<b>44 927</b>	<b>2.5%</b>
Coûts des ventes	-20 717	-1 190	1 679	128	-20 100	0.6%
<b>Marge brute</b>	<b>24 190</b>	<b>617</b>	<b>-1 221</b>	<b>1 241</b>	<b>24 827</b>	<b>5.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-13 635	- 717	908	- 293	-13 738	-2.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	544	20	-18	2	548	0.4%
EBIT normalisé	11 099	- 80	- 331	950	11 638	8.6%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>15 099</b>	<b>83</b>	<b>- 606</b>	<b>1 136</b>	<b>15 712</b>	<b>7.6%</b>
Marge EBITDA normalisé	33.6%				35.0%	166bps

  

<b>Amérique du Nord</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	70 401	- 470	-	-3 175	66 756	-4.5%
<b>Produits</b>	<b>11 789</b>	<b>- 115</b>	<b>- 12</b>	<b>- 338</b>	<b>11 324</b>	<b>-2.9%</b>
Coûts des ventes	-5 076	66	4	254	-4 752	5.1%
<b>Marge brute</b>	<b>6 713</b>	<b>- 49</b>	<b>- 8</b>	<b>- 85</b>	<b>6 572</b>	<b>-1.3%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 521	11	4	226	-3 280	6.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	16	-	-	-17	-1	-
EBIT normalisé	3 209	- 38	- 3	124	3 291	3.9%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>3 769</b>	<b>- 42</b>	<b>- 4</b>	<b>98</b>	<b>3 822</b>	<b>2.6%</b>
Marge EBITDA normalisé	32.0%				33.8%	183bps

  

<b>Amériques du Centre</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	110 095	- 13	-	1 097	111 179	1.0%
<b>Produits</b>	<b>11 911</b>	<b>- 43</b>	<b>206</b>	<b>602</b>	<b>12 677</b>	<b>5.1%</b>
Coûts des ventes	-4 648	-	- 78	84	-4 641	1.8%
<b>Marge brute</b>	<b>7 263</b>	<b>- 42</b>	<b>129</b>	<b>686</b>	<b>8 036</b>	<b>9.5%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 858	16	- 48	- 111	-3 002	-3.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	24	-	1	1	26	-
EBIT normalisé	4 429	- 27	82	576	5 060	13.0%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>5 545</b>	<b>- 34</b>	<b>97</b>	<b>564</b>	<b>6 172</b>	<b>10.2%</b>
Marge EBITDA normalisé	46.6%				48.7%	227bps

  

<b>Amérique du Sud</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	115 756	-	-	61	115 818	0.1%
<b>Produits</b>	<b>8 956</b>	<b>1 979</b>	<b>-2 487</b>	<b>502</b>	<b>8 950</b>	<b>5.6%</b>
Coûts des ventes	-4 535	-1 244	1 372	- 109	-4 515	-2.4%
<b>Marge brute</b>	<b>4 421</b>	<b>736</b>	<b>-1 115</b>	<b>393</b>	<b>4 435</b>	<b>8.8%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 686	- 836	820	- 85	-2 787	-3.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	276	16	-14	42	319	15.2%
EBIT normalisé	2 011	- 85	- 309	350	1 967	17.8%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>2 779</b>	<b>93</b>	<b>- 535</b>	<b>406</b>	<b>2 742</b>	<b>14.9%</b>
Marge EBITDA normalisé	31.0%				30.6%	267bps

<b>EMEA</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	66 249	-	-	2 672	68 921	4.0%
<b>Produits</b>	<b>6 337</b>	<b>10</b>	<b>- 478</b>	<b>710</b>	<b>6 579</b>	<b>11.2%</b>
Coûts des ventes	-3 392	-9	323	- 324	-3 403	-9.5%
<b>Marge brute</b>	<b>2 945</b>	<b>1</b>	<b>- 155</b>	<b>386</b>	<b>3 176</b>	<b>13.1%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 959	- 34	88	- 89	-1 994	-4.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	145	2	-4	-18	126	-12.0%
EBIT normalisé	1 131	-31	-71	279	1 308	24.7%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 894</b>	<b>- 31</b>	<b>- 123</b>	<b>330</b>	<b>2 070</b>	<b>17.4%</b>
Marge EBITDA normalisé	29.9%				31.5%	167bps

<b>Asie-Pacifique</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	77 261	-	-	-6 303	70 958	-8.2%
<b>Produits</b>	<b>5 557</b>	<b>-2</b>	<b>-131</b>	<b>-349</b>	<b>5 074</b>	<b>-6.3%</b>
Coûts des ventes	-2 635	-20	58	216	-2 381	8.1%
<b>Marge brute</b>	<b>2 921</b>	<b>-22</b>	<b>-73</b>	<b>-133</b>	<b>2 694</b>	<b>-4.6%</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 600	-26	40	12	-1 575	0.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	87	2	-2	-5	82	-5.6%
EBIT normalisé	1 408	-45	-35	-126	1 202	-9.1%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1 897</b>	<b>-49</b>	<b>-47</b>	<b>-113</b>	<b>1 689</b>	<b>-6.0%</b>
Marge EBITDA normalisé	34.1%				33.3%	9bps

<b>Exportations Globales et Sociétés Holding</b>	<b>9M23</b>	<b>Scope</b>	<b>Variation des devises</b>	<b>Croissance interne</b>	<b>9M24</b>	<b>Croissance interne</b>
Volumes totaux (milliers d'hl's)	259	-	-	-14	244	-5.6%
<b>Produits</b>	<b>358</b>	<b>-22</b>	<b>1</b>	<b>-14</b>	<b>323</b>	<b>-4.2%</b>
Coûts des ventes	-431	16	-	7	-408	1.7%
<b>Marge brute</b>	<b>-73</b>	<b>-6</b>	<b>-</b>	<b>-7</b>	<b>-86</b>	<b>-</b>
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 012	152	5	-246	-1 101	-24.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-4	-	-	-1	-5	-16.5%
EBIT normalisé	-1 089	146	5	-253	-1 191	-23.3%
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>-786</b>	<b>145</b>	<b>5</b>	<b>-148</b>	<b>-784</b>	<b>-19.0%</b>