

Bruxelles – 26 février 2025 – 7 h 00 CET

 Information réglementée et privilégiée¹

AB InBev publie les résultats de l'exercice et du quatrième trimestre 2024

La dynamique mondiale soutenue a permis de réaliser des produits historiquement élevés et une croissance de 15% du bénéfice sous-jacent par action durant l'EX24

« La bière est une véritable passion pour les consommateurs et une catégorie dynamique à l'échelle mondiale. La solidité de nos résultats en 2024 témoigne de l'exécution cohérente de notre stratégie ainsi que du travail acharné et du dévouement de nos équipes. Nous avons réalisé une croissance de l'EBITDA dans la fourchette haute de nos perspectives et un changement significatif dans notre génération de flux de trésorerie disponible. Nous investissons sur le long terme et sommes confiants dans notre capacité à mener et développer la catégorie. » – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Produits totaux

4T +3.4% | EX +2.7%

Les produits ont augmenté de 3.4% au 4T24 avec une hausse des produits par hl de 5.5%, et de 2.7% durant l'EX24 avec une hausse des produits par hl de 4.3%. Sur une base rapportée, les produits ont augmenté de 2.5% au 4T24 et de 0.7% durant l'EX24 à 14 841 millions d'USD et 59 768 millions d'USD respectivement, impactés par des taux de change défavorables.

Volumes totaux

4T -1.9% | EX -1.4%

Au 4T24, les volumes totaux ont diminué de 1.9%, avec une baisse de 2.1% des volumes de nos propres bières et une baisse de 1.1% des volumes non-bières.

Durant l'EX24, les volumes totaux ont diminué de 1.4%, avec une baisse de 2.0% des volumes de nos propres bières et une augmentation de 1.5% des volumes non-bières.

EBITDA normalisé

4T +10.1% | EX +8.2%

Au 4T24, l'EBITDA normalisé a augmenté de 10.1% à 5 245 millions d'USD, et la marge EBITDA normalisé a gagné 216 points de base à 35.3%.

Durant l'EX24, l'EBITDA normalisé a augmenté de 8.2% à 20 958 millions d'USD, et la marge EBITDA normalisé a gagné 179 points de base à 35.1%.

Allocation du capital

Dividende 1.00 EUR

Le conseil d'administration d'AB InBev propose un dividende de 1.00 EUR par action pour l'exercice 2024, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 30 avril 2025. Le calendrier des dates ex-dividende, dates d'enregistrement et dates de paiement est consultable à la page 18.

Sur le programme de rachat d'actions de deux milliards d'USD annoncé le 31 octobre 2024, environ 750 millions d'USD avaient été réalisés au 21 février 2025.

Le rapport financier de l'exercice 2024 est consultable sur notre site www.ab-inbev.com

¹L'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 19.

Bénéfice sous-jacent (million d'USD)

4T 1 770 | EX 7 061

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 1 770 millions d'USD au 4T24 par rapport à 1 661 millions d'USD au 4T23, et de 7 061 millions d'USD durant l'EX24 par rapport à 6 158 millions pour l'EX23. Le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 1 220 millions d'USD au 4T24 et à 5 855 millions d'USD durant l'EX24 contre 1 891 millions d'USD au 4T23 et 5 341 millions d'USD pour l'EX23, impacté négativement par les éléments non sous-jacents.

Bénéfice sous-jacent par action (USD)

4T 0.88 | EX 3.53

Le BPA sous-jacent était de 0.88 USD au 4T24, en hausse par rapport à 0.82 USD au 4T23 et de 3.53 USD durant l'EX24, en hausse par rapport à 3.05 USD pour l'EX23.

Ratio endettement net / EBITDA

2.89x

Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 2.89x au 31 décembre 2024, par rapport à 3.38x au 31 décembre 2023.

Commentaires de la direction

Exécution cohérente de notre stratégie

Nous avons enregistré des progrès constants dans les 3 piliers de notre stratégie en 2024 et réalisé une nouvelle année de croissance régulière fiable. L'association de nos méga-marques, de nos méga-plateformes et de nos efforts constants en matière d'innovation pour répondre aux tendances des consommateurs en leur proposant à la fois des choix équilibrés et une valeur supérieure, constitue une proposition gagnante. Bien que notre performance globale en termes de volumes ait été limitée cette année en raison d'environnements de consommation faibles en Chine et en Argentine, la catégorie de la bière conserve sa dynamique au niveau mondial, nos volumes enregistrant une croissance sur la majorité de nos marchés et progressant de 0.9% globalement, en dehors de ces deux pays.

Nous avons poursuivi notre transformation numérique, 75% de nos produits passant désormais par les plateformes numériques B2B. La dynamique de la marketplace BEES s'est accélérée, la valeur brute des marchandises progressant de 57% par rapport à l'EX23 pour atteindre 2.5 milliards d'USD.

Alors que nous poursuivons l'optimisation de nos activités, nous avons livré des résultats financiers de haute qualité. Les produits affichent une croissance record en USD, la hausse de l'EBITDA correspond à la fourchette haute de nos perspectives, le BPA sous-jacent a augmenté de 15.4% en USD et la génération de trésorerie disponible est en hausse de 2.5 milliards d'USD. Nous avons amélioré l'efficacité de notre allocation des ressources et franchi une étape clé dans notre allocation du capital avec un ratio endettement net/EBITDA de 2.89x au 31 décembre 2024, passant sous la barre des 3x pour la première fois depuis 2015.

La catégorie de la bière est vaste et rentable, continue de gagner des parts de marché dans les ventes totales d'alcool à l'échelle mondiale, et notre empreinte bénéficie de facteurs structurels favorisant une croissance des volumes à long terme, soutenue par une démographie favorable, la croissance économique et des opportunités d'augmenter la participation à la catégorie.

Maintien de la dynamique mondiale

Nos produits ont augmenté de 2.7% durant l'EX24, enregistrant une croissance sur 75% de nos marchés. Les produits par hl ont augmenté de 4.3%, avec une accélération progressive tout au long de l'année, tandis que nous poursuivions nos choix disciplinés en matière de gestion des produits et nos efforts pour promouvoir la premiumisation tout en investissant dans nos marques pour apporter de la valeur à nos consommateurs. En excluant la Chine et l'Argentine, nos volumes affichent une hausse de 0.9% au niveau mondial, mais la performance générale a été limitée de manière significative par ces deux pays, entraînant un recul des volumes totaux de 1.4%.

L'EBITDA a augmenté de 8.2%, 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 179 points de base. Le BPA sous-jacent s'élevait à 3.53 USD, une augmentation de 15.4% par rapport à l'EX23, stimulée principalement par la croissance de l'EBIT en USD et l'optimisation de nos coûts financiers nets.

Progression de nos priorités stratégiques

- **Mener et développer la catégorie**

Durant l'EX24, nous avons investi 7.2 milliards d'USD dans les ventes et le marketing pour soutenir nos méga-marques, méga-plateformes et compétences de développement de marque afin de mener la croissance à long terme de la catégorie bière mondiale. La catégorie bière et Beyond Beer a continué de remporter des parts de marché dans les ventes totales d'alcool au niveau mondial, et l'IWSR prévoit une croissance supplémentaire au cours des 5 prochaines années. Nous estimons avoir gagné ou maintenu notre part de marché sur deux tiers de nos marchés, notre croissance étant stimulée par nos méga-marques qui représentent 57% de nos produits et affichent une hausse des produits de 4.6%.

Notre portefeuille inégalé comprend 20 marques de bière emblématiques générant chacune des produits d'au moins 1 milliard d'USD ainsi que 8 des 10 marques de bière les plus prestigieuses au monde, Corona et Budweiser occupant les deux premières places selon Kantar BrandZ. Nous avons activé avec succès notre portefeuille lors de certains

des plus grands moments de consommation, tels que les Jeux olympiques, la NBA, la Copa America, Lollapalooza, Wimbledon et le Super Bowl, renforçant ainsi la puissance globale de notre portefeuille de marques.

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.

- **Participation à la catégorie** : Les investissements dans nos méga-marques et les innovations ont stimulé une hausse du pourcentage de consommateurs de bière effectuant des achats dans notre portefeuille au niveau mondial, estimée à environ 90 points de base. Les hausses de participation ont été stimulées par des améliorations réalisées auprès de tous les groupes de consommateurs aux États-Unis et auprès de nouveaux consommateurs ayant atteint l'âge légal (24 ans) sur 65% de nos marchés.
- **Supériorité core** : Notre portefeuille de bières mainstream a représenté environ 50% de nos produits durant l'EX24 et a réalisé une augmentation des produits dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, avec des hausses sur 60% de nos marchés, dont une augmentation dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% en Afrique du Sud et en Colombie.
- **Développement des occasions** : Nous continuons de nous concentrer sur l'innovation pour étendre les occasions et répondre aux tendances de consommation. Notre portefeuille comprend des options pour les consommateurs à la recherche de choix équilibrés telles que des marques à faible teneur en glucides, bio, sans sucre, sans gluten et sans alcool. Au niveau des bières sans alcool, notre portefeuille a réalisé une hausse des produits dans le bas de la fourchette entre 20% et 30% durant l'EX24 et a remporté des parts au niveau mondial selon nos estimations, tiré par Corona Cero qui a réalisé une croissance des volumes à trois chiffres. Nous sommes le leader des bières sans alcool sur bon nombre de nos marchés clés, dont les États-Unis, le Brésil et la Belgique, et disposons d'une marge significative de croissance future.
- **Premiumisation** : Nous sommes le leader mondial des bières premium et super premium. Notre portefeuille de bières above core a représenté 35% de nos produits de l'EX24 et a enregistré une hausse des produits dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Corona a tiré notre performance, affichant une hausse des produits dans le bas de la fourchette entre 10% et 20% en dehors du Mexique, avec une hausse à deux chiffres des volumes sur plus de 30 marchés. Aux États-Unis, Michelob Ultra a tiré notre croissance et a été la marque qui a remporté le plus de parts de marché dans tout le secteur au 2S24. Au Brésil, Budweiser a été la marque qui a remporté le plus de parts de marché dans le secteur, enregistrant une hausse des volumes de près de 50%.
- **Beyond Beer** : Durant l'EX24, nos activités Beyond Beer ont représenté 2% de nos produits et ont réalisé une hausse des produits dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, tirée par une hausse à deux chiffres de marques clés telles que Cutwater, Nütrl et Brutal Fruit.

● Digitaliser et monétiser notre écosystème

Nous avons poursuivi notre transformation numérique en élargissant la disponibilité et l'utilisation de BEES, en accélérant la croissance de la marketplace BEES et en développant nos méga-marques DTC.

- **Digitaliser nos relations avec nos plus de six millions de clients dans le monde** : Au 31 décembre 2024, BEES était opérationnelle sur 28 marchés, environ 75% de nos produits ayant été générés à travers les plateformes numériques B2B. Au cours de l'EX24, BEES a réalisé 49 milliards d'USD en valeur brute des marchandises, soit une croissance de 19% par rapport à l'EX23.
- **Monétiser notre circuit d'accès au marché** : BEES Marketplace a généré 36 millions de commandes et 2.5 milliards d'USD en valeur brute des marchandises provenant des ventes de produits tiers cette année, soit une croissance de 31% et de 57%, respectivement, par rapport à l'EX23.
- **Se placer en tête des solutions DTC** : Notre écosystème omnicanal DTC de produits numériques et physiques a généré des produits de 1.4 milliard d'USD cette année. Nos méga-marques DTC, Zé Delivery, TaDa Delivery et PerfectDraft sont disponibles sur 21 marchés, ont généré plus de 76 millions de commandes en ligne et ont rapporté 560 millions d'USD de produits au cours de l'EX24, en hausse de 9% par rapport à l'EX23.

- **Optimiser nos activités**

- **Maximiser la création de valeur** : Nous avons amélioré notre efficacité dans l'allocation des ressources cette année, optimisant nos dépenses d'investissement nettes, qui sont passées de 4.5 milliards d'USD durant l'EX23 à 3.7 milliards d'USD pour l'EX24, tout en continuant à investir dans nos infrastructures, dans notre transformation numérique et dans nos priorités de croissance. L'efficacité améliorée des dépenses d'investissement, la hausse de l'EBITDA en USD et l'optimisation de notre fonds de roulement net et de nos coûts financiers nets ont stimulé une forte croissance de notre génération de flux de trésorerie disponible, qui a atteint 11.3 milliards d'USD durant l'EX24, soit une hausse de 2.5 milliards d'USD par rapport à l'EX23.

Nous avons continué de gérer de manière proactive notre portefeuille de dettes durant l'EX24, avec des rachats d'obligations de 9 milliards d'USD et des émissions de 5 milliards d'USD, renforçant notre profil d'échéance de la dette tout en maintenant notre coupon moyen. Nous avons réduit notre dette nette de 6.9 milliards d'USD pour atteindre 60.6 milliards d'USD, avec un ratio endettement net/EBITDA de 2.89x au 31 décembre 2024, passant sous la barre des 3.0x pour la première fois depuis 2015.

Le conseil d'administration d'AB InBev a proposé un dividende pour l'exercice de 1.00 EUR par action, une hausse de 22% par rapport à l'EX23, avec l'ambition de poursuivre un dividende progressif au fil du temps. En outre, au 21 février 2025, nous avons réalisé environ 750 millions d'USD de notre programme de rachat d'actions de 2 milliards d'USD que nous avons annoncé le 31 octobre 2024.

- **Promouvoir nos priorités de développement durable** : Pour l'EX24, notre volume d'électricité renouvelable contracté s'élève à un équivalent de 100%, dont 81.2% est opérationnelle. Depuis 2017, nous avons réduit nos émissions de gaz à effet de serre absolues de Scope 1 et 2 de 42% et l'intensité des émissions de gaz à effet de serre de Scope 1, 2 et 3 de 29.5%. Au niveau de l'agriculture durable, 100% de nos producteurs directs répondaient aux critères « qualifiés », « connectés » et « indépendants financièrement ». En matière de gestion de l'eau, une amélioration est déjà perceptible au niveau de la santé des bassins versants sur 89% des sites visés par notre objectif pour 2025. Notre taux d'efficacité de consommation d'eau s'est amélioré, passant à 2.47 hl par hl, soit une amélioration de 20% par rapport à l'année de référence 2017. Au niveau de l'économie circulaire appliquée aux emballages, 89.8% de nos produits étaient conditionnés dans des emballages à contenu consigné ou fabriqués à base de matériaux majoritairement recyclés.

Nous soutenons la consommation responsable depuis des décennies et avons investi plus de 1 milliard d'USD dans des programmes de responsabilité de par le monde depuis 2016. Nous continuons de promouvoir la bière comme la boisson de la modération et à proposer des alternatives aux consommateurs, notamment des bières sans alcool et peu alcoolisées.

Veuillez vous référer à nos Déclarations en matière de durabilité dans notre rapport annuel 2024 [ici](#) pour plus de détails, dont le mode de calcul de nos indicateurs et les hypothèses associées.

Assurer une croissance régulière et durable

2024 a aussi marqué les trois ans de l'introduction de notre stratégie axée sur 3 piliers et de notre ambition de croissance à moyen terme, ainsi que de la réorientation des activités pour stimuler une création de valeur à long terme grâce à la croissance interne. Si l'environnement opérationnel a été dynamique au cours de cette période, à l'heure du bilan, la résilience de notre activité, la stabilité de notre performance et les progrès réalisés dans l'exécution de notre stratégie sont autant d'aspects encourageants.

Depuis l'EX21, nous avons augmenté nos produits de 5.5 milliards d'USD, notre EBITDA de 1.7 milliard d'USD et notre flux de trésorerie disponible de 2.0 milliards d'USD. Notre BPA sous-jacent a augmenté d'un taux de croissance annuel composé de 7% en USD. Notre performance financière a été constante, avec une croissance interne de l'EBITDA équivalente ou supérieure à notre ambition de croissance à moyen terme durant chaque trimestre au cours des trois dernières années. Nous avons fait preuve de discipline dans nos choix d'allocation du capital, réduisant la dette nette de 15.5 milliards d'USD pour atteindre un ratio endettement net/EBITDA de 2.89x, avons progressivement augmenté notre dividende chaque année et avons annoncé 3.2 milliards d'USD de rachats d'actions. Nous avons poursuivi notre transformation numérique, la valeur brute des marchandises générée par BEES ayant plus que doublé, passant d'environ

20 milliards d'USD durant l'EX21 à 49 milliards d'USD pour l'EX24, et avons bâti une Marketplace de produits tiers qui se développe rapidement, partie de rien pour atteindre une valeur brute des marchandises de 2.5 milliards d'USD.

Nous sommes encouragés par les progrès réalisés au cours des trois dernières années et continuerons à travailler pour assurer une croissance régulière et durable sur le long terme afin de libérer pleinement notre potentiel de création de valeur. Notre performance n'aurait pas été possible sans le travail acharné et le dévouement de nos équipes, et nous remercions nos collègues à travers le monde pour leur passion et leur engagement.

À l'avenir

À l'horizon 2025, nous restons déterminés à investir pour une croissance à long terme. Bien que l'environnement opérationnel demeure dynamique dans certains marchés, nous sommes confiants dans notre capacité à réaliser nos perspectives et enthousiastes face aux opportunités à venir pour développer la catégorie. Les consommateurs sont passionnés par la bière et par nos marques emblématiques. Grâce à notre portefeuille de premier plan comprenant des bières, des boissons au-delà de la bière et des boissons sans alcool, à notre empreinte géographique diversifiée et à nos avantages concurrentiels uniques, nous sommes idéalement positionnés pour stimuler la croissance de la catégorie.

Perspectives 2025

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

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	4T23	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	144 706	141 829	-1.9%
Nos propres bières	123 764	121 059	-2.1%
Volumes des non-bières	19 998	19 775	-1.1%
Produits de tiers	944	995	7.8%
Produits	14 473	14 841	3.4%
Marge brute	7 794	8 197	6.3%
Marge brute en %	53.9%	55.2%	153bps
EBITDA normalisé	4 877	5 245	10.1%
Marge EBITDA normalisé	33.7%	35.3%	216bps
EBIT normalisé	3 491	3 824	12.0%
Marge EBIT normalisé	24.1%	25.8%	199bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 891	1 220	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 661	1 770	
Bénéfice par action (USD)	0.94	0.61	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	0.82	0.88	

	EX23	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	584 728	575 706	-1.4%
Nos propres bières	505 899	495 496	-2.0%
Volumes des non-bières	74 810	75 932	1.5%
Produits de tiers	4 019	4 278	7.0%
Produits	59 380	59 768	2.7%
Marge brute	31 984	33 024	5.4%
Marge brute en %	53.9%	55.3%	143bps
EBITDA normalisé	19 976	20 958	8.2%
Marge EBITDA normalisé	33.6%	35.1%	179bps
EBIT normalisé	14 590	15 462	9.4%
Marge EBIT normalisé	24.6%	25.9%	160bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 341	5 855	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	6 158	7 061	
Bénéfice par action (USD)	2.65	2.92	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	3.05	3.53	

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	4T23	Scope	Croissance interne	4T24	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	19 738	-	-223	19 516	-1.1%	-0.8%
Amériques du Centre	38 635	-4	276	38 907	0.7%	1.5%
Amérique du Sud	46 704	-	-1 753	44 950	-3.8%	-4.8%
EMEA	23 964	-	919	24 883	3.8%	2.9%
Asie-Pacifique	15 465	-75	-1 952	13 439	-12.7%	-12.7%
Exportations Globales et Sociétés Holding	200	-24	-41	135	-23.4%	-28.0%
AB InBev au niveau mondial	144 706	-103	-2 774	141 829	-1.9%	-2.1%
	EX23	Scope	Croissance interne	EX24	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	90 140	-470	-3 397	86 272	-3.8%	-4.1%
Amériques du Centre	148 730	-18	1 373	150 086	0.9%	1.4%
Amérique du Sud	162 460	-	-1 692	160 768	-1.0%	-2.1%
EMEA	90 213	-	3 591	93 804	4.0%	3.0%
Asie-Pacifique	92 726	-75	-8 255	84 397	-8.9%	-8.9%
Exportations Globales et Sociétés Holding	459	-24	-56	380	-12.8%	-11.7%
AB InBev au niveau mondial	584 728	-586	-8 435	575 706	-1.4%	-2.0%

Performance des marchés clés

États-Unis : Augmentation des investissements stimulant la dynamique et amélioration de la tendance des parts de marché, tirée par les deux marques enregistrant la plus grande hausse de part de marché en termes de volume dans le secteur au 4T

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T24** : Les produits ont augmenté de 0.8%, avec une hausse des produits par hl de 2.5% stimulée par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation. Nos ventes aux détaillants ont augmenté de 0.5%, surpassant le secteur, selon nos estimations. Les ventes aux grossistes ont diminué de 1.7%. L'EBITDA a reculé de 0.2%, les initiatives de productivité et les gains d'efficacité en matière de frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ayant été réinvestis dans l'augmentation des investissements en marketing.
 - **EX24** : Les produits ont régressé de 2.0%, avec une hausse des produits par hl de 1.9%. Nos ventes aux grossistes ont reculé de 3.9%, soutenues par deux jours de vente supplémentaires durant l'année, et les ventes aux détaillants ont régressé de 5.0%. L'EBITDA a augmenté de 2.2% avec un accroissement de la marge d'environ 140 points de base.
- **Faits commerciaux marquants** : Le secteur de la bière est resté résilient, les tendances s'améliorant progressivement en termes de volumes et de produits depuis le 2T24 et gagnant des parts de marché dans les ventes totales d'alcool en termes de valeur au cours de l'EX24, selon Circana. Notre portefeuille de bières semble avoir remporté des parts de marché au 4T24, l'amélioration de la tendance étant due à Michelob Ultra et Busch Light, qui ont été les deux marques ayant gagné le plus de part de marché en termes de volume dans le secteur. La dynamique de notre portefeuille de bières mainstream s'est améliorée tout au long de l'année, gagnant des parts de marché dans le segment tant au T3 qu'au T4. Nous sommes le leader des bières sans alcool et avons observé une forte demande des consommateurs à l'égard de Michelob Ultra Zero après son lancement en janvier 2025. Dans le segment Beyond Beer, la catégorie des boissons spiritueuses prêtes-à-boire a représenté 100% de l'augmentation de valeur du secteur des spiritueux pour l'EX24, notre portefeuille surpassant le secteur et enregistrant une croissance des volumes environ au milieu de la fourchette entre 10% et 20%, sous l'impulsion de Cutwater et Nütrl. Nous continuons d'investir pour rééquilibrer notre portefeuille vers les segments en croissance, notre portefeuille above core de marques de bière et Beyond Beer représentant environ 45% de nos produits.

Mexique : Volumes records avec gain de part de marché et accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T24** : Les produits ont augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes enregistrent une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, ce qui correspond au secteur qui a renoué avec la croissance dans un environnement de consommation amélioré. L'EBITDA a augmenté dans le milieu de la fourchette entre 10% et 20%, avec une expansion de la marge.
 - **EX24** : Les produits ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes affichent une hausse

dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant le secteur. L'EBITDA a augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, avec un accroissement de la marge.

- **Faits commerciaux marquants** : La dynamique de nos activités s'est poursuivie durant l'EX24, notre portefeuille enregistrant des volumes records et continuant à gagner des parts de marché dans le secteur. Notre performance a été tirée par notre portefeuille de bière core, qui a enregistré une croissance des produits dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par Corona, notre portefeuille de bière above core poursuivant sa croissance et enregistrant une croissance des produits dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Nous menons la croissance dans les bières sans alcool, Corona Cero affichant une forte hausse à deux chiffres des volumes. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 24% en valeur brute des marchandises par rapport à l'EX23, et notre plateforme DTC numérique, TaDa Delivery, augmentant son nombre de commandes de 21%.

Colombie : Des volumes records ont généré une croissance à deux chiffres des produits et des bénéfices

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T24** : Les produits ont augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits. Les volumes affichent une croissance dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. L'EBITDA a augmenté dans le milieu de la fourchette entre 10% et 20%, avec une expansion de la marge.
 - **EX24** : Les produits ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, avec une hausse des produits par hl dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. L'EBITDA affiche une hausse dans le haut de la fourchette entre 10% et 20%, avec un accroissement de la marge.
- **Faits commerciaux marquants** : Stimulée par l'exécution cohérente de nos leviers d'expansion de catégorie, la catégorie bière poursuit sa croissance, notre portefeuille enregistrant un gain de part de marché dans les ventes totales d'alcool de 85 points de base cette année, avec un nouveau record atteint par nos volumes. Notre performance a été tirée par nos marques de bière above core, qui ont enregistré une croissance des volumes dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, Corona et Stella Artois en tête. Notre portefeuille de bières mainstream a continué de croître, affichant une hausse des volumes dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%.

Brésil : Hausse à deux chiffres des bénéfices stimulée par des gains de parts de marché et l'accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T24** : Les produits ont augmenté de 0.9% 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 reculé de 2.8%, avec une baisse de 3.9% des volumes de bière, une performance supérieure au secteur impacté par une météo défavorable, selon nos estimations. Les volumes des non-bières sont restés stables. L'EBITDA a augmenté de 8.0% avec un accroissement de la marge de 237 points de base.
 - **EX24** : Les produits ont augmenté de 4.7%, avec une croissance des produits par hl de 3.1%. Les volumes totaux ont augmenté de 1.5%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 0.6%, dépassant le secteur selon nos estimations, et les volumes des non-bières, une hausse de 4.1%. L'EBITDA a augmenté de 14.5% avec une expansion de la marge de 284 points de base.

- **Faits commerciaux marquants** : Nos marques de bière above core ont tiré notre performance cette année, générant une hausse des volumes dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, stimulée par Budweiser et Corona. Au sein du segment des bières core, la dynamique de Brahma s'est poursuivie, avec une hausse des volumes dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Nous sommes le leader des bières sans alcool, nos volumes affichant une croissance à deux chiffres, tirée par Budweiser Zero et Corona Cero. 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 dans le bas de la fourchette entre 20% et 30%. Nous avons continué de faire progresser nos initiatives numériques, BEES Marketplace enregistrant une croissance de 47% en valeur brute des marchandises par rapport à l'EX23, et notre plateforme DTC numérique, Zé Delivery, générant plus de 66 millions de commandes durant l'EX24, soit une hausse de 10% par rapport à l'année dernière.

Europe : Hausse à deux chiffres des bénéfices stimulée par des gains de parts de marché et par un redressement de la marge

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T24** : Nos produits ont régressé dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, nos produits par hl affichant une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par la premiumisation continue. Les volumes affichent une baisse dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, égalant ou surpassant un secteur faible sur la majorité de nos marchés clés, selon nos estimations. L'EBITDA a augmenté d'environ 20%, avec un redressement de la marge.
 - **EX24** : Les produits et les produits par hl ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, avec une légère hausse des volumes, faisant mieux que le secteur sur 5 de nos 6 marchés clés, selon nos estimations. L'EBITDA affiche une croissance dans le milieu de la fourchette entre 10% et 20%, le redressement de la marge étant stimulé par la croissance des produits et par des efficacités en termes de coûts.
- **Faits commerciaux marquants** : La catégorie de la bière est restée résiliente durant l'EX24, semblant avoir gagné des parts de marché dans les ventes totales d'alcool sur 5 de nos 6 marchés clés, et nos propres volumes enregistrant une croissance d'une année à l'autre. Nous avons poursuivi la premiumisation de notre portefeuille, notre portefeuille premium et super premium représentant environ 57% de nos produits de l'EX24. Notre performance cette année a été tirée par nos méga-marques, Corona et Stella Artois, qui ont activé avec succès la catégorie lors de moments clés tels que les Jeux olympiques, Roland Garros et Wimbledon. Au Royaume-Uni, à compter de janvier 2025, nous avons renforcé notre portefeuille avec l'ajout de la marque San Miguel et nous sommes désormais le brasseur leader du secteur. Au niveau des bières sans alcool, nous avons étendu la disponibilité de Corona Cero à 27 marchés, avec une forte croissance à deux chiffres des volumes.

Afrique du Sud : Hausse à deux chiffres des produits et des bénéfices stimulée par des gains de parts de marché et par un accroissement de la marge

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T24** : Les produits ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, avec une croissance des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation continue. Les volumes affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, surpassant le secteur selon nos estimations, la capacité de production accrue nous permettant de répondre à la forte demande des consommateurs à l'égard de nos marques. L'EBITDA a progressé dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%.
 - **EX24** : Les produits ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes ont enregistré une hausse dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant le secteur dans les segments bière

et Beyond Beer, selon nos estimations. L'EBITDA affiche une hausse dans le haut de la fourchette entre 10% et 20%, avec un accroissement de la marge.

- **Faits commerciaux marquants** : Le secteur de la bière a renoué avec la croissance des volumes durant l'EX24, après une diminution des volumes durant l'EX23. La dynamique de nos activités s'est poursuivie, des investissements ciblés dans nos méga-marques ayant permis d'augmenter le pouvoir de marque de notre portefeuille et de stimuler des gains de parts de marchés tant dans les segments bière que Beyond Beer, selon nos estimations. Notre performance a été tirée par nos marques de bière above core, qui ont enregistré une hausse des volumes dans le bas de la fourchette entre 10% et 20%, stimulée par Corona et Stella Artois, notre portefeuille de bière core poursuivant sa croissance et enregistrant une hausse des volumes dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Dans le Beyond Beer, notre portefeuille affiche une croissance des volumes dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, tirée par Brutal Fruit, Flying Fish et Redd's.

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

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T24** : Les volumes ont baissé de 19.0%, faisant moins bien qu'un secteur faible selon nos estimations, notre performance ayant été impactée par la gestion des stocks, qui a représenté environ un tiers de notre baisse des volumes, et par une faiblesse persistante dans le canal hors domicile. Les produits par hl ont régressé de 1.4%, à cause d'un mix de canaux négatif, entraînant une baisse des produits de 20.1%. L'EBITDA a reculé de 8.9%, les efficacités au niveau des coûts compensant partiellement la performance des produits.
 - **EX24** : Les produits ont régressé de 13.1%, les produits par hl diminuant de 1.4% et les volumes diminuant de 11.8%. L'EBITDA a reculé de 11.9 % avec un accroissement de la marge de 48 points de base.
- **Faits commerciaux marquants** : Nous restons concentrés sur la mise en œuvre de notre stratégie, axée sur la premiumisation, l'expansion géographique et des canaux, ainsi que sur la transformation numérique. Durant l'EX24, notre portefeuille premium et super premium a généré environ deux tiers de nos produits, la distribution de Budweiser étant désormais élargie à 235 villes. Nous avons continué d'investir dans nos marques et innovations pour offrir des choix équilibrés à nos consommateurs avec l'expansion de nos boissons sans sucre. Dans le contexte d'un canal de consommation hors domicile faible, nous avons accéléré la premiumisation de notre canal de consommation à domicile avec l'expansion de nos marques premium et super premium. Le déploiement et l'adoption de la plateforme BEES se sont poursuivis, BEES étant présente, à compter de décembre 2024, dans plus de 320 villes, avec environ 80% de nos produits ayant été générés via des canaux numériques.

Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada** : Les produits ont augmenté dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% au cours de ce trimestre, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant un secteur brassicole en reprise, selon nos estimations. Notre performance a été tirée par Michelob Ultra, Busch et Corona, qui ont été trois des cinq marques remportant le plus de part de volume dans le secteur. Durant l'EX24, nos produits ont régressé dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, nos produits par hl affichant une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits et par la premiumisation. Les volumes ont diminué dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%.
- **Pérou** : Les produits et les produits par hl ont augmenté dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% au cours de ce trimestre, stimulés par des initiatives de gestion des produits. Les volumes ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, ce que nous estimons correspondre au secteur, qui a renoué avec la croissance dans un environnement de consommation qui s'améliore. Durant l'EX24, les produits ont augmenté dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, avec une hausse des produits par hl dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10%. Les volumes ont régressé dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%, surpassant un secteur faible selon nos estimations.
- **Équateur** : Les produits affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% tant au 4T24 que pour l'EX24, la performance ayant été tirée par notre portefeuille de bières core dont les produits étaient en hausse dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% tant au cours du trimestre que pour l'année complète. Les volumes ont reculé dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% au 4T24 et sont restés stables durant l'EX24, jugée conforme au secteur négativement impacté par des pannes de courant répétées et par une baisse de confiance des consommateurs.
- **Argentine** : Les volumes enregistrent un recul correspondant au milieu de la fourchette entre 10% et 20% au 4T24 et dans le haut de la fourchette entre 10% et 20% pour l'EX24, ce que nous estimons correspondre au secteur, la demande générale 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 affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 10% et 20% au 4T24 et dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% pour l'EX24.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigéria, nos produits ont enregistré une solide croissance à deux chiffres tant durant le 4T24 que durant l'EX24, soutenue par les initiatives de gestion des produits dans un environnement hautement inflationniste. Les volumes de bière affichent une hausse dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% au 4T24 et une hausse dans le bas de la fourchette entre 10% et 20% durant l'EX24, dans un contexte de reprise du secteur.

Sur nos autres marchés, nos volumes totaux affichent une hausse dans le bas de la fourchette entre 0% et 10% au 4T24, et dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% au cours de l'EX24, sous l'impulsion de la Tanzanie, de la Zambie, du Botswana et du Ghana.

- **Corée du Sud** : Les produits affichent une hausse dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% au 4T24, avec une augmentation des produits par hl dans le bas de la fourchette entre 0% et 10%. Tirés par notre portefeuille core et nos innovations, nos volumes affichent une hausse dans le haut de la fourchette entre 0% et 10% au 4T24 et dans le milieu de la fourchette entre 0% et 10% pour l'EX24, surpassant le secteur tant dans le canal de consommation hors domicile que celui de consommation à domicile, et atteignant notre plus grande part de marché depuis 10 ans. Les produits ont enregistré une hausse dans le bas de la fourchette entre 10% et 20% durant l'EX24, avec une croissance des produits par hl dans le haut de la fourchette entre 0% et 10%, stimulée par les initiatives de gestion des produits et un mix favorable.

Compte de résultats consolidé

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

	4T23	4T24	Croissance interne
Produits	14 473	14 841	3.4%
Coûts des ventes	-6 679	-6 645	0.0%
Marge brute	7 794	8 197	6.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 537	-4 603	-1.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	234	231	-2.3%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents (EBIT normalisé)	3 491	3 824	12.0%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	-165	269	
Produits/(coûts) financiers nets	-1 290	-958	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	550	-701	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	95	103	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-35	-	
Impôts sur le résultat	-376	-848	
Bénéfice	2 270	1 691	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	379	471	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 891	1 220	
EBITDA normalisé	4 877	5 245	10.1%
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 661	1 770	
	EX23	EX24	Croissance interne
Produits	59 380	59 768	2.7%
Coûts des ventes	-27 396	-26 744	0.5%
Marge brute	31 984	33 024	5.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-18 172	-18 341	-2.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	778	779	-0.3%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents (EBIT normalisé)	14 590	15 462	9.4%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (incl. pertes de valeur)	-624	25	
Produits/(coûts) financiers nets	-5 033	-4 358	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-69	-995	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	295	329	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-35	104	
Impôts sur le résultat	-2 234	-3 152	
Bénéfice	6 891	7 416	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	1 550	1 561	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 341	5 855	
EBITDA normalisé	19 976	20 958	8.2%
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	6 158	7 061	

Au cours de l'EX24, Ambev a reconnu des produits de 49 millions d'USD dans les autres produits d'exploitation liés aux crédits d'impôts (EX23 : 44 millions d'USD). Le changement par rapport à l'année précédente est présenté comme un changement dans le périmètre et n'affecte pas les taux de croissance interne présentés.

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

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

	4T23	4T24	EX23	EX24
Restructuration	-64	-60	-142	-156
Cession d'activités et vente d'actifs (y compris les pertes de valeur)	-23	331	-385	183
Frais juridiques	-66	-	-85	-
Coûts liés à AB InBev Efes	-12	-2	-12	-2
Éléments non sous-jacents dans l'EBIT	-165	269	-624	25
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-35	-	-35	104

L'EBIT ne comprend pas les éléments positifs non sous-jacents de 269 millions d'USD du 4T24 et de 25 millions d'USD de l'EX24. Les cessions d'activités et ventes d'actifs (y compris les pertes de valeur) pour l'EX24 comprenaient principalement un gain de 437 millions d'USD reconnu suite à la cession de notre part dans l'entreprise associée Ghost Beverages LLC, partiellement compensée par les pertes de valeur sur immobilisations incorporelles et d'autres actifs non stratégiques vendus durant l'exercice.

Les éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées de l'EX24 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)

	4T23	4T24	EX23	EX24
Charges nettes d'intérêts	-712	-667	-3 131	-2 846
Charges nettes d'intérêts liées aux pensions	-26	-21	-90	-89
Charges de désactualisation	-228	-177	-808	-722
Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens	61	47	168	142
Autres résultats financiers	-385	-139	-1 172	-843
Produits/(coûts) financiers nets	-1 290	- 958	-5 033	-4 358

Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents

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

	4T23	4T24	EX23	EX24
Ajustements à la valeur de marché	294	-940	-325	-1 211
Remboursement anticipé d'obligations et autres	256	239	256	216
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	550	-701	-69	-995

Les coûts financiers nets non sous-jacents pour l'EX24 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

	4T23	4T24	EX23	EX24
Prix de l'action au début de la période (Euro)	52.51	59.38	56.27	58.42
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	58.42	48.25	58.42	48.25
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)

	4T23	4T24	EX23	EX24
Impôts sur le résultat	376	848	2 234	3 152
Taux d'impôts effectif	14.5%	34.8%	25.2%	31.1%
Taux d'impôts effectif normalisé	16.7%	26.4%	24.3%	26.5%

Les taux d'imposition effectifs de l'EX23, du 4T24 et de l'EX24 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, alors que le taux d'imposition effectif du 4T23 était positivement impacté par des gains non imposables provenant de ces instruments dérivés.

La hausse du TIE normalisé au 4T24 par rapport au 4T23 et la hausse au cours de l'EX24 par rapport à l'EX23 sont stimulées essentiellement par des modifications de la législation fiscale au Brésil entrées en vigueur au 1er janvier 2024, partiellement atténuée par le mix pays.

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

	4T23	4T24	EX23	EX24
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 891	1 220	5 341	5 855
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	-360	520	614	1 062
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice sous-jacent	130	31	203	145
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 661	1 770	6 158	7 061

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

Tableau 10. Bénéfice par action (USD)

	4T23	4T24	EX23	EX24
BPA de base	0.94	0.61	2.65	2.92
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	-0.18	0.26	0.31	0.53
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.06	0.02	0.10	0.07
BPA sous-jacent	0.82	0.88	3.05	3.53
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 016	2 003	2 016	2 003

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

	4T23	4T24	EX23	EX24
EBIT normalisé hors hyperinflation	1.86	1.93	7.42	7.77
Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé	-0.13	-0.02	-0.18	-0.05
EBIT normalisé	1.73	1.91	7.24	7.72
Coûts financiers nets	-0.64	-0.48	-2.50	-2.18
Impôts sur le résultat	-0.18	-0.38	-1.15	-1.47
Associés et participations ne donnant pas le contrôle	-0.15	-0.18	-0.64	-0.62
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.06	0.02	0.10	0.07
BPA sous-jacent	0.82	0.88	3.05	3.53
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 016	2 003	2 016	2 003

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)

	4T23	4T24	EX23	EX24
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 891	1 220	5 341	5 855
Participations ne donnant pas le contrôle	379	471	1 550	1 561
Bénéfice	2 270	1 691	6 891	7 416
Impôts sur le résultat	376	848	2 234	3 152
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-95	-103	-295	-329
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	35	-	35	-104
(Produits)/coûts financiers nets	1 290	958	5 033	4 358
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	-550	701	69	995
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (y compris les pertes de valeur)	165	-269	624	-25
EBIT normalisé	3 491	3 824	14 590	15 462
Amortissements et dépréciations	1 386	1 421	5 386	5 496
EBITDA normalisé	4 877	5 245	19 976	20 958

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 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)		
	EX23	EX24
Activités opérationnelles		
Bénéfice de la période	6 891	7 416
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	14 181	13 990
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	21 072	21 406
Changement du fonds de roulement	-1 541	-22
Contributions aux plans et utilisation des provisions	-419	-374
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-5 975	-6 189
Dividendes reçus	127	234
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	13 265	15 055
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	-4 482	-3 735
Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	9	-46
Cession/(acquisition) d'autres actifs	83	523
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement	-4 390	-3 259
Activités de financement		
(Remboursement)/émissions d'emprunts	-2 896	-3 830
Dividendes payés	-3 013	-2 672
Rachat d'actions	-362	-937
Paievements en vertu des contrats de location	-780	-787
Instruments financiers dérivés	-841	-431
Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle	-22	-435
Autres flux de trésorerie	-646	-763
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-8 560	-9 854
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	315	1 942

Notre flux de trésorerie disponible (défini comme le flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles moins les dépenses d'investissement nettes) a augmenté de 2 537 millions d'USD pour atteindre 11 320 millions d'USD. Au cours de l'EX24, nous avons enregistré une hausse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 1 942 millions d'USD par rapport à une hausse de 315 millions d'USD au cours de l'EX23, en tenant compte des mouvements suivants :

- **Nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles** ont totalisé 15 055 millions d'USD durant l'EX24, par rapport à 13 265 millions d'USD pour l'EX23. L'augmentation a été portée par une hausse du bénéfice de l'exercice et une amélioration de l'impact sur la trésorerie liée aux changements du fonds de roulement, en raison de l'impact négatif sur la trésorerie en 2023 dû à l'allongement des délais de paiement accordés à nos grossistes aux États-Unis, ainsi que par une réduction des dettes fournisseurs grâce à l'optimisation des achats de stocks et des investissements nets.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant des activités d'investissement** s'élevaient à 3 259 millions d'USD pour l'EX24, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 4 390 millions d'USD pour l'EX23. La baisse des flux de trésorerie sortants provenant des activités d'investissement était due principalement à une baisse des dépenses d'investissement nettes au cours de l'EX24 par rapport à l'EX23 et aux produits de la cession de notre part dans l'entreprise associée Ghost Beverages LLC. Sur les dépenses d'investissement totales de l'EX24, environ 44% ont été utilisés pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, 40% ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et 16% ont servi à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels et à l'amélioration des capacités administratives.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant des activités de financement** s'élevaient à 9 854 millions d'USD durant l'EX24, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 8 560 millions d'USD durant l'EX23. L'augmentation s'explique principalement par une hausse du remboursement de la dette et du rachat d'actions durant l'EX24 par rapport à l'EX23, et par l'acquisition de participations ne donnant pas le contrôle dans Cerveceria Nacional Dominicana S.A. pour un montant net de 0.3 milliard d'USD.

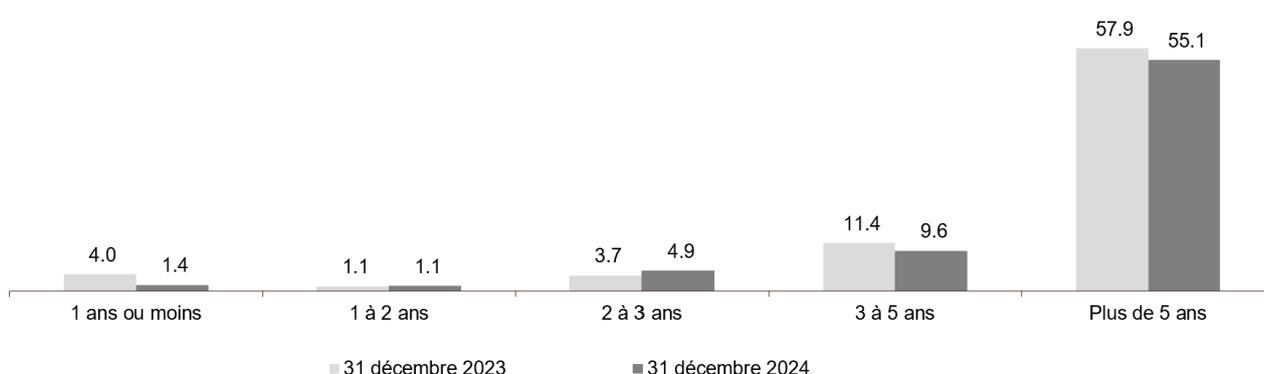
Notre endettement net a diminué à 60.6 milliards d'USD au 31 décembre 2024, comparé à 67.6 milliards d'USD au 31 décembre 2023.

Notre ratio endettement net / EBITDA normalisé était de 2.89x au 31 décembre 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. Après des rachats d'obligations à hauteur de 9 milliards d'USD et des émissions à hauteur de 5 milliards d'USD durant l'EX24, 97% de notre portefeuille d'obligations est à taux fixe, 47% est exprimé en devises autres que l'USD, et les échéances sont bien réparties sur les prochaines années.

Outre un profil d'échéance très confortable de la dette et un solide flux de trésorerie, nous disposons au 31 décembre 2024 d'une liquidité totale de 21.5 milliards d'USD, dont 10.1 milliards d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme et 11.4 milliards d'USD de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme dans des titres d'emprunt, moins les découverts bancaires.

Tableau 14. Échéancier de remboursement des dettes au 31 décembre 2024 (milliards d'USD)



Dividende proposé pour l'exercice 2024

Le conseil d'administration d'AB InBev propose un dividende de 1.00 EUR par action pour l'exercice 2024, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 30 avril 2025. En accord avec la discipline financière et les objectifs de désendettement de la société, le dividende recommandé met en équilibre les priorités d'affectation de capital de la société et la politique en matière de dividendes, tout en restituant des liquidités aux actionnaires. Le calendrier des dates ex-dividende, dates d'enregistrement et dates de paiement est consultable ci-dessous :

Calendrier des dividendes			
	Date ex-dividende	Date d'enregistrement	Date de paiement
Euronext	6 mai 2025	7 mai 2025	8 mai 2025
MEXBOL	6 mai 2025	7 mai 2025	8 mai 2025
JSE	5 mai 2025	7 mai 2025	8 mai 2025
NYSE: BUD (programme ADR)	6 mai 2025	7 mai 2025	6 juin 2025
Actions restreintes	6 mai 2025	7 mai 2025	8 mai 2025

Notes

Afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans le présent communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur les chiffres de croissance interne et les chiffres normalisés. En d'autres termes, les chiffres financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités à l'étranger et des changements dans le périmètre. Depuis le 1T24, la définition de croissance interne des produits a été modifiée pour limiter la hausse des prix en Argentine à 2% par mois au maximum (26.8% d'une année à l'autre). Des ajustements correspondants sont apportés à tous les éléments liés au compte de résultats dans les calculs de croissance interne via les changements dans le périmètre. Les changements dans le périmètre représentent aussi l'impact des acquisitions et cessions, le lancement ou l'arrêt d'activités ou le transfert d'activités entre segments, les pertes et profits enregistrés au titre de réduction et les modifications apportées aux estimations comptables d'une année à l'autre ainsi que d'autres hypothèses que la direction ne considère pas comme faisant partie de la performance sous-jacente de la société. La croissance interne de nos marques mondiales, Budweiser, Stella Artois, 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. Pour l'EX24, 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 145 millions d'USD. L'impact sur le BPA de base pour l'EX24 était de -0.07 USD. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Les BPA du 4T24 et de l'EX24 sont basés sur la moyenne pondérée de 2 003 millions d'actions, par rapport à une moyenne pondérée de 2 016 millions d'actions pour le 4T23 et l'EX23.

Mentions légales

Le présent communiqué de presse contient des « déclarations prévisionnelles ». Ces déclarations reposent sur les attentes et points de vue actuels du management d'AB InBev quant aux événements et évolutions futurs et sont naturellement soumises à des incertitudes et des changements au gré des circonstances. Les déclarations prévisionnelles contenues dans le présent communiqué comprennent des déclarations qui ne sont pas des faits historiques, et sont généralement rédigées au futur ou comprennent des mots ou expressions tels que « pourrait », « devrait », « croire », « avoir l'intention », « s'attendre à », « anticiper », « viser », « ambitionner », « estimer », « probable », « prévoir » ou d'autres mots ou expressions ayant une portée similaire. Toutes les déclarations qui ne sont pas relatives à des données historiques sont des déclarations prévisionnelles. Vous ne devriez pas accorder une confiance excessive à ces déclarations prévisionnelles, qui reflètent le point de vue actuel du management d'AB InBev, sont soumises à de nombreux risques et incertitudes concernant AB InBev et dépendent de nombreux facteurs, qui pour certains échappent au contrôle d'AB InBev. Des facteurs, risques et incertitudes importants peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats escomptés. Ceci inclut, entre autres, les risques et incertitudes relatifs à AB InBev décrits au point 3.D du rapport annuel d'AB InBev inclus dans le formulaire 20-F déposé auprès de la SEC le 11 mars 2024. Un grand nombre de ces risques et incertitudes sont, et seront, exacerbés par toute dégradation de l'environnement commercial et économique mondial, résultant notamment des variations des taux de change et des conflits géopolitiques. D'autres facteurs inconnus ou imprévisibles peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats énoncés dans les déclarations prévisionnelles. Les déclarations prévisionnelles doivent être lues conjointement avec les autres avertissements et mises en garde contenus dans d'autres documents, y compris le Formulaire 20-F le plus récent d'AB InBev, les rapports inclus dans le Formulaire 6-K, et tout autre document qu'AB InBev a rendu public. Toute déclaration prévisionnelle contenue dans le présent communiqué doit être lue dans son intégralité à la lumière de ces avertissements et mises en garde, et il ne peut être garanti que les résultats effectifs ou les évolutions attendues par AB InBev se réaliseront ou, dans l'hypothèse où ceux-ci se réaliseraient de manière substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus sur AB InBev, ses affaires ou ses opérations. AB InBev ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser publiquement ces déclarations prévisionnelles, à la lumière de nouvelles informations, événements futurs ou autre, sauf si la loi l'exige. Les données financières relatives à l'exercice 2024 (EX24) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 6, 8, 9, 12 et 13 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers consolidés audités du groupe arrêtés au 31 décembre 2024 et pour la période de douze mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un audit par notre commissaire PwC Réviseurs d'Entreprises SRL / PwC Bedrijfsrevisoren BV. Les données financières relatives au quatrième trimestre 2024 (4T24) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 6, 8, 9, 12 et 13 et les données financières incluses dans les tableaux 7, 10, 11 et 14 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 31 décembre 2024 et pour la période de douze mois close à cette date. Les références aux contenus de nos sites web, tels que www.ab-inbev.com, mentionnées dans le présent communiqué, sont fournies à titre informatif et ne sont pas intégrées par renvoi dans le présent document.

Conférence téléphonique et webdiffusion

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le mercredi 26 février 2025 :

13h00 Bruxelles / 12h00 Londres / 7h00 New York

Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 4Q24 Results Webcast](#)

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

Gratuit : +1-877-407-8029

Payant : +1-201-689-8029

Investisseurs

Shaun Fullalove

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

Ekaterina Baillie

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

Cyrus Nentin

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

Médias

Media Relations

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

À propos d'AB InBev

Anheuser-Bush InBev (AB InBev) est une société cotée en bourse (Euronext : ABI) basée à Leuven, en Belgique, avec des cotations secondaires à la Bourse du Mexique (MEXBOL : ANB) et à la Bourse d'Afrique du Sud (JSE : ANH) et une cotation d'American Depositary Receipts à la Bourse de New York (NYSE : BUD). En tant qu'entreprise, nous rêvons en grand pour créer un avenir avec plus de célébrations. Nous cherchons toujours à concevoir de nouvelles manières de profiter pleinement des moments de la vie, de faire progresser notre secteur et d'avoir un impact significatif dans le monde. Nous avons à cœur de développer de grandes marques qui résistent à l'épreuve du temps et de brasser les meilleures bières en utilisant les ingrédients de la plus haute qualité. Notre portefeuille diversifié de plus de 500 marques de bières comprend les marques mondiales Budweiser®, Corona®, Stella Artois® et Michelob Ultra® ; les marques multi-pays Beck's®, Hoegaarden® et Leffe® ; et des championnes locales telles que Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® et Skol®. Notre héritage brassicole remonte à plus de 600 ans, traversant les continents et les générations. De nos racines européennes ancrées dans la brasserie Den Hoorn à Leuven en Belgique, à l'esprit innovateur de la brasserie Anheuser & Co à St. Louis aux États-Unis, à la création de la brasserie Castle en Afrique du Sud lors de la ruée vers l'or à Johannesburg, ou encore à Bohemia, la première brasserie au Brésil. Géographiquement diversifiés avec une exposition équilibrée sur les marchés émergents et développés, nous misons sur les forces collectives d'environ 144 000 collaborateurs basés dans près de 50 pays de par le monde. En 2024, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 59.8 milliards d'USD (hors joint-ventures et entités associées).

Annexe 1 : Information sectorielle (4T)

AB InBev au niveau mondial	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	144 706	-103	-	-2 774	141 829	-1.9%
dont volumes de nos propres bières	123 764	-77	-	-2 628	121 059	-2.1%
Produits	14 473	-1 030	905	493	14 841	3.4%
Coûts des ventes	-6 679	633	-600	1	-6 645	0.0%
Marge brute	7 794	-397	305	494	8 197	6.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 537	375	-365	-76	-4 603	-1.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	234	11	-11	-4	231	-2.3%
EBIT normalisé	3 491	-11	-70	414	3 824	12.0%
EBITDA normalisé	4 877	-136	17	487	5 245	10.1%
Marge EBITDA normalisé	33.7%				35.3%	216bps

Amérique du Nord	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	19 738	-	-	-223	19 516	-1.1%
Produits	3 283	-	-6	54	3 331	1.7%
Coûts des ventes	-1 442	-4	2	-39	-1 483	-2.7%
Marge brute	1 841	-4	-4	15	1 848	0.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 098	-4	2	22	-1 078	2.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	18	-	-	-10	8	-57.4%
EBIT normalisé	761	-9	-1	26	777	3.5%
EBITDA normalisé	957	-9	-2	22	969	2.3%
Marge EBITDA normalisé	29.2%				29.1%	18bps

Amériques du Centre	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	38 635	-4	-	276	38 907	0.7%
Produits	4 437	14	-348	292	4 395	6.6%
Coûts des ventes	-1 731	1	125	4	-1 601	0.2%
Marge brute	2 706	15	-222	296	2 794	10.9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-934	-35	83	-88	-975	-9.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	27	-	-1	-18	8	-66.3%
EBIT normalisé	1 799	-20	-141	189	1 828	10.6%
EBITDA normalisé	2 170	-35	-176	268	2 227	12.5%
Marge EBITDA normalisé	48.9%				50.7%	267bps

Amérique du Sud	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	46 704	-	-	-1 753	44 950	-3.8%
Produits	3 084	-998	1 287	100	3 473	3.2%
Coûts des ventes	-1 450	616	-759	35	-1 558	2.4%
Marge brute	1 635	-381	527	135	1 915	8.2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-890	371	-450	-24	-992	-2.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	119	9	-13	19	133	25.5%
EBIT normalisé	863	-1	64	130	1 056	15.5%
EBITDA normalisé	1 106	-107	189	122	1 310	11.3%
Marge EBITDA normalisé	35.8%				37.7%	273bps

EMEA	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	23 964	-	-	919	24 883	3.8%
Produits	2 252	6	-30	196	2 424	8.7%
Coûts des ventes	-1 253	-6	35	-52	-1 276	-4.1%
Marge brute	999	-	5	145	1 149	14.5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-655	-13	-2	-38	-708	-5.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	53	2	2	-5	51	-9.8%
EBIT normalisé	397	-11	5	101	493	25.5%
EBITDA normalisé	675	-11	2	110	776	16.3%
Marge EBITDA normalisé	30.0%				32.0%	209bps

Asie-Pacifique	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	15 465	-75	-	-1 952	13 439	-12.7%
Produits	1 267	-9	2	-137	1 122	-10.9%
Coûts des ventes	-637	-5	-	53	-589	8.2%
Marge brute	630	-14	2	-85	533	-13.7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-533	-15	4	60	-484	11.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	26	-	-	8	33	29.3%
EBIT normalisé	122	-29	6	-17	83	-15.3%
EBITDA normalisé	288	-32	6	-18	244	-6.6%
Marge EBITDA normalisé	22.8%				21.7%	104bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	4T23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	200	-24	-	-41	135	-23.4%
Produits	150	-43	-	-12	95	-10.8%
Coûts des ventes	-166	31	-3	1	-138	0.7%
Marge brute	-17	-12	-3	-11	-42	-36.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-427	71	-2	-9	-367	-2.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-8	-	1	4	-3	45.0%
EBIT normalisé	-453	59	-3	-16	-412	-3.4%
EBITDA normalisé	-320	58	-2	-16	-281	-4.9%

Annexe 2 : Information sectorielle (EX)

AB InBev au niveau mondial	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	584 728	-586	-	-8 435	575 706	-1.4%
dont volumes de nos propres bières	505 899	-541	-	-9 862	495 496	-2.0%
Produits	59 380	777	-1 995	1 606	59 768	2.7%
Coûts des ventes	-27 396	-557	1 079	129	-26 744	0.5%
Marge brute	31 984	221	-916	1 735	33 024	5.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-18 172	-343	543	-369	-18 341	-2.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	778	31	-28	-2	779	-0.3%
EBIT normalisé	14 590	-91	-401	1 364	15 462	9.4%
EBITDA normalisé	19 976	-53	-589	1 624	20 958	8.2%
Marge EBITDA normalisé	33.6%				35.1%	179bps

Amérique du Nord	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	90 140	-470	-	-3 397	86 272	-3.8%
Produits	15 072	-115	-18	-284	14 655	-1.9%
Coûts des ventes	-6 517	61	6	214	-6 236	3.3%
Marge brute	8 554	-53	-12	-69	8 419	-0.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 619	7	7	247	-4 358	5.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	34	-	1	-28	7	-81.0%
EBIT normalisé	3 970	-47	-5	150	4 069	3.8%
EBITDA normalisé	4 727	-50	-6	120	4 791	2.5%
Marge EBITDA normalisé	31.4%				32.7%	143bps

Amériques du Centre	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	148 730	-18	-	1 373	150 086	0.9%
Produits	16 348	-29	-141	894	17 072	5.5%
Coûts des ventes	-6 379	1	48	88	-6 242	1.4%
Marge brute	9 969	-27	-94	982	10 830	9.9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 792	-19	34	-199	-3 976	-5.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	51	-	-	-17	34	-33.0%
EBIT normalisé	6 228	-46	-59	766	6 889	12.3%
EBITDA normalisé	7 715	-69	-79	832	8 400	10.8%
Marge EBITDA normalisé	47.2%				49.2%	239bps

Amérique du Sud	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	162 460	-	-	-1 692	160 768	-1.0%
Produits	12 040	982	-1 200	602	12 423	5.0%
Coûts des ventes	-5 984	-627	613	-74	-6 073	-1.2%
Marge brute	6 056	354	-587	528	6 350	8.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 575	-465	370	-108	-3 779	-2.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	394	25	-27	60	452	17.1%
EBIT normalisé	2 875	-87	-244	480	3 024	17.1%
EBITDA normalisé	3 884	-13	-346	527	4 052	13.8%
Marge EBITDA normalisé	32.3%				32.6%	267bps

EMEA	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	90 213	-	-	3 591	93 804	4.0%
Produits	8 589	16	-508	907	9 003	10.5%
Coûts des ventes	-4 645	-15	358	-376	-4 678	-8.1%
Marge brute	3 944	1	-150	530	4 325	13.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 614	-47	86	-127	-2 701	-4.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	198	4	-2	-23	177	-11.4%
EBIT normalisé	1 528	-42	-66	381	1 801	24.9%
EBITDA normalisé	2 570	-42	-121	440	2 847	17.1%
Marge EBITDA normalisé	29.9%				31.6%	178bps

Asie-Pacifique	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	92 726	-75	-	-8 255	84 397	-8.9%
Produits	6 824	-12	-128	-487	6 196	-7.1%
Coûts des ventes	-3 272	-24	58	269	-2 970	8.2%
Marge brute	3 551	-36	-71	-218	3 227	-6.2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 133	-41	44	72	-2 059	3.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	113	3	-2	3	116	2.2%
EBIT normalisé	1 531	-75	-29	-143	1 284	-9.6%
EBITDA normalisé	2 186	-81	-41	-131	1 933	-6.1%
Marge EBITDA normalisé	32.0%				31.2%	35bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	EX23	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX24	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	459	-24	-	-56	380	-12.8%
Produits	508	-65	1	-26	418	-5.8%
Coûts des ventes	-598	47	-3	8	-546	1.5%
Marge brute	-90	-18	-2	-17	-128	-16.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 439	223	3	-255	-1 468	-17.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-13	-	2	3	-8	24.2%
EBIT normalisé	-1 542	205	2	-269	-1 604	-17.5%
EBITDA normalisé	-1 106	203	3	-165	-1 065	-14.8%

Annexe 3 : État consolidé de la situation financière

Millions d'USD	31 décembre 2023	31 décembre 2024
ACTIFS		
Actifs non-courants		
Immobilisations corporelles	26 818	23 503
Goodwill	117 043	110 479
Immobilisations incorporelles	41 286	40 034
Participations dans des entreprises associées	4 872	4 612
Placements	178	168
Actifs d'impôts différés	2 935	2 493
Pensions et obligations similaires	12	42
Impôts sur le résultat à récupérer	844	470
Dérivés	44	261
Créances commerciales et autres créances	1 941	1 577
Total actifs non-courants	195 973	183 637
Actifs courants		
Placements	67	221
Stocks	5 583	5 020
Impôts sur le résultat à récupérer	822	727
Dérivés	505	554
Créances commerciales et autres créances	6 024	5 270
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10 332	11 174
Actifs détenus en vue de la vente	34	33
Total actifs courants	23 367	22 999
Total de l'actif	219 340	206 637
CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Capitaux propres		
Capital souscrit	1 736	1 736
Primes d'émission	17 620	17 620
Réserves	20 276	12 304
Résultats reportés	42 215	46 577
Capitaux propres attribuables aux porteurs de titres d'AB InBev	81 848	78 237
Participations ne donnant pas le contrôle	10 828	10 463
Total capitaux propres	92 676	88 700
Dettes non-courantes		
Emprunts portant intérêts	74 163	70 720
Pensions et obligations similaires	1 673	1 296
Passifs d'impôts différés	11 874	11 321
Impôts sur le résultat à payer	589	284
Dérivés	151	68
Dettes commerciales et autres dettes	738	797
Provisions	320	385
Total dettes non-courantes	89 508	84 871
Dettes courantes		
Découverts bancaires	17	-
Emprunts portant intérêts	3 987	1 449
Impôts sur le résultat à payer	1 583	1 805
Dérivés	5 318	5 817
Dettes commerciales et autres dettes	25 981	23 804
Provisions	269	191
Total dettes courantes	37 156	33 066
Total des capitaux propres et du passif	219 340	206 637

Annexe 4 : État consolidé des flux de trésorerie

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'USD	2023	2024
ACTIVITES OPERATIONNELLES		
Bénéfice de l'exercice	6 891	7 416
Amortissements et dépréciations	5 411	5 544
(Produits)/coûts financiers nets	5 102	5 353
Paiement fondé sur des actions réglé en instruments de capitaux propres	570	644
Impôts sur le résultat	2 234	3 152
Autres éléments non décaissés	1 125	-269
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-260	-433
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	21 072	21 406
Diminution/(augmentation) des créances commerciales et autres créances	-1 147	341
Diminution/(augmentation) des stocks	717	-149
Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes	-1 110	-215
Contributions aux pensions et utilisation des provisions	-419	-374
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	19 113	21 009
Intérêts payés	-3 877	-3 649
Intérêts reçus	598	594
Dividendes reçus	127	234
Impôts sur le résultat payés	-2 696	-3 134
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles	13 265	15 055
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	-4 638	-3 863
Produits de cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	156	128
Cession/(acquisition) de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée/acquise	9	-46
Cession/(acquisition) d'autres actifs	83	523
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement	-4 390	-3 259
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Emissions d'emprunts	202	5 465
Remboursement d'emprunts	-3 098	-9 295
Dividendes payés	-3 013	-2 672
Rachat d'actions	-362	-937
Paiements en vertu des contrats de location	-780	-787
Instruments financiers dérivés	-841	-431
Cession/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle	-22	-435
Autres flux de trésorerie	-646	-763
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement	-8 560	-9 854
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	315	1 942
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins découverts bancaires, au début de l'exercice	9 890	10 314
Effet de la variation des taux de change	109	-1 082
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, à la fin de l'exercice	10 314	11 174