



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 1 / 28

L'information ci-jointe constitue une information réglementée au sens de l'Arrêté Royal belge du 14 novembre 2007 relatif aux obligations des émetteurs d'instruments financiers admis à la négociation sur un marché réglementé.

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du deuxième trimestre 2013 et du premier semestre 2013

Sauf indication contraire, les analyses ci-dessous sont basées sur des chiffres de croissance internes et se rapportent au 2T13 et au 1S13 sur la base d'une comparaison avec la même période de l'année dernière. Pour consulter les mentions légales importantes, veuillez vous référer aux pages 2/3.

FAITS MARQUANTS

- **Croissance des produits** : Les produits ont augmenté de 3,9% au 2T13 et de 2,7% au 1S13, avec une croissance des produits par hl de 5,8% au 2T13 et de 5,6% au 1S13. Sur une base géographique constante (c'est-à-dire en éliminant l'impact d'une croissance plus rapide dans des pays affichant des produits par hl plus faibles), la croissance des produits par hl était de 6,4% au 2T13 et au 1S13.
- **Performance des volumes** : Les volumes se sont améliorés après un premier trimestre difficile, en particulier au Brésil. Au 2T13, les volumes totaux ont diminué de 1,2%, avec une baisse de 1,0% pour les volumes de nos propres bières et de 3,9% pour ceux des non-bières. Au 1S13, les volumes totaux ont diminué de 2,6%, les volumes de nos propres bières ont reculé de 2,3% et les volumes non-bières, une baisse de 4,4%.
- **Marques prioritaires** : Les volumes de nos marques prioritaires ont augmenté de 0,6% au 2T13, avec une croissance de 2,9% pour nos marques mondiales, sous l'impulsion de Budweiser au niveau mondial, qui a progressé de 6,3%.
- **Coûts des Ventes** : Au 2T13, les Coûts des Ventes (CdV) ont augmenté de 2,0%, soit 3,8% par hl. Au 1S13, les CdV ont augmenté de 2,9%, soit 5,9% par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 4,8% au 2T13 et de 6,5% au 1S13.
- **EBITDA** : Au 2T13, l'EBITDA a enregistré une croissance de 5,8% pour atteindre 3 895 millions d'USD, avec une marge de 36,8%. Cette hausse de 67 points de base a été favorisée par une hausse de la marge au sein des Zones Amérique du Nord, Mexique, Amérique latine Sud et Asie-Pacifique. Au 1S13, l'EBITDA a augmenté de 3,4% pour atteindre 7 325 millions d'USD, avec une marge de 37,1%, soit une amélioration de 25 points de base.
- **Éléments non-récurrents** : Le 2T13 inclut un gain non-récurrent de 6 305 million USD, reflétant principalement l'ajustement à la juste valeur de l'investissement initial dans Grupo Modelo, conformément aux normes comptables IFRS.
- **Coûts financiers nets** : Les coûts financiers nets (hors coûts financiers nets non-récurrents) ont totalisé 1 000 millions d'USD durant le trimestre, par rapport à 456 millions d'USD au 2T12. Cette hausse s'explique principalement par des pertes d'ajustement à la valeur de marché de 298 millions d'USD liées à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions qui sont inclus dans d'autres résultats financiers, comparé à un gain rapporté de 179 millions d'USD au 2T12.
- Les **coûts financiers nets non-récurrents** ont totalisé 242 millions d'USD suite essentiellement aux pertes d'ajustement à la valeur de marché sur la couverture de 93% de notre risque en actions concernant les parts à remettre au cours des cinq prochaines années à certains actionnaires de Grupo Modelo dans le cadre d'une transaction liée au rapprochement avec Grupo Modelo finalisé le 4 juin 2013.
- **Impôt sur le résultat** : L'impôt sur le résultat s'élève au 2T13 à 516 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif normalisé de 18,7%, alors qu'il s'élevait à 305 millions d'USD au 2T12, avec un taux d'imposition effectif normalisé de 12,5%. Le taux d'imposition effectif rapporté de 6,3% au 2T13, comparé au taux d'imposition effectif rapporté de 12,4% au 2T12, s'explique principalement par la nature non-imposable du gain non-récurrent lié à l'ajustement à la juste valeur de l'investissement initial dans Grupo Modelo.
- **Bénéfice** : Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev a diminué en termes nominaux, passant de 1 935 millions d'USD au 2T12 à 1 504 millions d'USD au 2T13, essentiellement en raison de la hausse des coûts financiers nets et de l'impôt sur le résultat. Le bénéfice



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 2 / 28

normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev a diminué en termes nominaux, passant de 3 586 millions d'USD au 1S12 à 3 357 millions d'USD au 1S13.

- **Bénéfice par action** : Le bénéfice par action (BPA) normalisé était de 0,93 USD au 2T13 alors qu'il s'élevait à 1,21 USD au 2T12, cette baisse étant due à la hausse des coûts financiers nets et de l'impôt sur le résultat. Le bénéfice par action (BPA) normalisé s'élève à 2,09 USD au 1S13 par rapport à 2,24 USD au 1S12.
- **Endettement net** : L'endettement net au 30 juin 2013 s'élevait à 43,1 milliards d'USD, enregistrant ainsi une hausse par rapport aux 30,1 milliards d'USD affichés au 31 décembre 2012. Cette hausse est principalement due à l'endettement nécessaire pour financer le rapprochement avec Grupo Modelo. Le ratio endettement net/EBITDA normalisé a augmenté sur une base rapportée, passant de 1,94x fin 2012 à 2,75x au 30 juin 2013 et à 2,50x en incluant les 12 derniers mois d'EBITDA de Grupo Modelo.
- **Rapport financier semestriel 2013** : Ce rapport est disponible sur notre site web www.ab-inbev.com

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	2T12 Rapporté	2T12 Base de référence	2T13	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	101 678	106 018	105 870	-1,2%
Volumes de nos propres bières	90 533	94 873	95 088	-1,0%
Volumes des non-bières	10 630	10 630	10 243	-3,9%
Produits de tiers	515	515	539	4,2%
Produits	9 871	10 353	10 587	3,9%
Marge brute	5 668	5 944	6 136	5,3%
EBITDA normalisé	3 598	3 752	3 895	5,8%
EBIT normalisé	2 909	3 032	3 179	7,1%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 935		1 504	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 940		7 458	
Bénéfice normalisé par action (USD)	1,21		0,93	
Bénéfice par action (USD)	1,22		4,64	
Marges				
Marge brute	57,4%	57,4%	58,0%	78 bp
Marge EBITDA normalisée	36,4%	36,2%	36,8%	67 bp
Marge EBIT normalisée	29,5%	29,3%	30,0%	89 bp
	1S12 Rapporté	1S12 Base de référence	1S13	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	194 856	199 195	195 833	-2,6%
Volumes de nos propres bières	171 230	175 569	173 130	-2,3%
Volumes des non-bières	22 661	22 661	21 725	-4,4%
Produits de tiers	965	965	978	-0,1%
Produits	19 202	19 685	19 756	2,7%
Marge brute	11 151	11 427	11 401	2,7%
EBITDA normalisé	7 152	7 307	7 325	3,4%
EBIT normalisé	5 799	5 922	5 930	3,7%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 586		3 357	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 606		9 509	
Bénéfice normalisé par action (USD)	2,24		2,09	
Bénéfice par action (USD)	2,26		5,92	
Marges				
Marge brute	58,1%	58,0%	57,7%	-4 bp
Marge EBITDA normalisée	37,2%	37,1%	37,1%	25 bp
Marge EBIT normalisée	30,2%	30,1%	30,0%	27 bp



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 3 / 28

Les chiffres rapportés d'AB InBev des 2T13 et 2T12 ainsi que des 1S13 et 1S12 sont basés sur les états financiers intermédiaires consolidés condensés non-audités, préparés conformément aux normes IFRS. Sauf indication contraire, les montants sont exprimés en millions d'USD.

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 des chiffres de croissance interne et des chiffres normalisés. En d'autres termes, les chiffres financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités à l'étranger et des changements dans le périmètre. Les changements dans le périmètre représentent l'impact des acquisitions et cessions, le lancement ou l'arrêt d'activités ou le transfert d'activités entre segments, les pertes et profits enregistrés au titre de réduction et les modifications apportées aux estimations comptables d'une année à l'autre ainsi que d'autres hypothèses que la direction ne considère pas comme faisant partie de la performance sous-jacente de l'entreprise.

Toutes les références données par hectolitre (par hl) ne comprennent pas les activités non-bière américaines. Afin d'éliminer l'effet mix géographique, c'est-à-dire l'impact d'une croissance des volumes plus forte dans les pays à plus faibles produits par hl et à plus faibles Coûts des Ventes par hl, nous présentons également, aux endroits spécifiés, les chiffres par hectolitre internes sur une base géographique constante. Lorsque nous faisons des estimations sur une base géographique constante, nous supposons que chaque pays dans lequel nous opérons représente le même pourcentage de notre volume mondial que pour la même période de l'année précédente.

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-récurrents. Les éléments non-récurrents sont des produits ou des charges qui surviennent de manière irrégulière et ne font pas partie des activités normales de l'entreprise. Ils sont présentés séparément en raison de leur importance pour comprendre la performance sous-jacente durable de l'entreprise 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 indicateurs de la performance de l'entreprise. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis.

Vu la nature évolutive de l'opération réalisée avec Grupo Modelo et afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, AB InBev a modifié son information sectorielle 2012 pour la publication des résultats mais également pour la revue interne par le management. Cette présentation (appelée la « Base de référence 2012 ») inclut, à des fins comparatives, les résultats de Grupo Modelo comme si le rapprochement avait eu lieu le 4 juin 2012. Suite au rapprochement, les opérations de Grupo Modelo sont rapportées dans les segments suivants en fonction de leur position géographique : les activités brassicoles et de conditionnement du Mexique sont incluses dans la nouvelle Zone Mexique, l'activité espagnole, dans la Zone Europe de l'Ouest et l'activité d'exportation dans le segment des activités d'exportation et sociétés holding (GEHC).

La norme IFRS révisée "IAS 19 Avantages du personnel" est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2013. Sous la norme révisée, AB InBev présente les charges d'intérêts nettes liées aux pensions dans les coûts financiers nets. L'IAS 19 Avantages du personnel exige une application rétrospective. Par conséquent, les chiffres comparatifs de 2012 ont été ajustés comme si la norme IAS 19 révisée avait toujours été d'application.

Le 1^{er} janvier 2013, nous avons transféré la responsabilité de la gestion de l'Equateur et du Pérou à la Zone Amérique latine Sud. Ces pays étaient autrefois inclus dans la Zone Amérique latine Nord. Les résultats des Zones Amérique latine Sud et Amérique latine Nord pour l'année 2012 ont été ajustés à des fins comparatives.

Le BPA des 2T13 et 1S13 est basé sur une moyenne pondérée de 1 606 millions d'actions, comparativement aux 1 599 millions d'actions pour les 2T12 et 1S12.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 4 / 28

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Le deuxième trimestre a marqué la finalisation réussie de notre rapprochement avec Grupo Modelo. Nous souhaitons la bienvenue au sein d'AB InBev à nos nouveaux collègues et nous sommes impatients de collaborer avec eux à l'intégration et à la croissance de l'activité. Les résultats des activités de Grupo Modelo ont été entièrement consolidés à partir du 4 juin 2013 et le présent communiqué de presse inclut les données comparatives de la base de référence pour les 2T12, 3T12 et 4T12 comme si les entreprises avaient été combinées le 4 juin 2012. Les données de la Base de référence pour les 1T13 et 2T13 seront fournies à une date ultérieure.

Les produits totaux d'AB InBev ont progressé de 3,9% au 2T13 grâce notamment à la croissance des produits par hl de 5,8% résultant du portefeuille de marques favorable et de nos initiatives de gestion des revenus.

Au deuxième trimestre, les volumes de bières au Brésil ont légèrement diminué de 0,4% par rapport au 2T12, une nette amélioration après un premier trimestre difficile. Ceci a été favorisé notamment par une détente de l'inflation des denrées alimentaires, par le succès de nos programmes de marché et de nos stratégies de packs à prix spéciaux et malgré les manifestations publiques qui ont eu lieu simultanément dans plusieurs grandes villes du pays. Les volumes supplémentaires résultant de la Coupe des Confédérations de la FIFA, qui s'est déroulée en juin 2013 au Brésil, ont également eu un impact positif sur notre entreprise. Nous nous attendons à ce que la pression sur les revenus disponibles des consommateurs brésiliens devrait se maintenir jusqu'à la fin de l'année, avec une amélioration des volumes sous-jacents du secteur brassicole au second semestre par rapport au premier semestre de cette année. Nous pensons qu'au Brésil, les volumes du secteur brassicole de l'EX13 seront stables ou en baisse d'un seul chiffre dans le bas de la fourchette par rapport à l'EX12.

Nous maintenons notre engagement à investir dans nos marques, les investissements commerciaux et de marketing réalisés par l'entreprise au 2T13 ayant augmenté de 7,8% par rapport au 2T12. Les principales augmentations ont concerné le Brésil suite aux initiatives visant à promouvoir la Coupe des Confédérations de la FIFA ainsi qu'au calendrier des investissements.

Au 2T13, l'EBITDA consolidé a enregistré une croissance de 5,8% avec une amélioration de sa marge de 67 points de base, favorisée principalement par une hausse de la marge au sein des Zones Amérique du Nord, Mexique, Amérique latine Sud et Asie-Pacifique.

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev a diminué de 21,5% par rapport au 2T12, en raison de pertes d'ajustement à la valeur de marché liées à la couverture de nos risques en actions inclus dans d'autres résultats financiers, ainsi que d'une hausse de l'impôt sur le revenu.

Passons aux résultats enregistrés sur nos principaux marchés :

Aux États-Unis :

Volumes

- Selon nos estimations, les ventes aux détaillants (VAD) corrigées des jours de vente ont diminué de 2,8% au 2T13 et au 1S13. La performance du secteur en termes de volumes durant le trimestre a subi l'impact des mauvaises conditions météorologiques et de la pression constante sur les revenus disponibles des consommateurs, bien que nous ayons constaté une amélioration des tendances du secteur au cours des derniers mois. Les VAD du 2T13 ont également subi l'impact négatif du calendrier de la fête nationale américaine (4 juillet) qui a entraîné un report d'une partie du volume de juin à juillet 2013. Nos propres VAD corrigées des jours de vente ont diminué de 3,6% au 2T13 et de 3,8% au 1S13. Nous estimons que le calendrier de la fête du 4 juillet a eu un impact négatif sur la croissance de nos VAD de l'ordre de 80 points de base au 2T13.
- Nos ventes aux grossistes (VAG) rapportées ont diminué de 1,7% au 2T13, la différence entre la baisse des VAG et celle des VAD enregistrée pendant le trimestre résultant partiellement de la date de la fête nationale américaine (4 juillet), comme expliqué ci-dessus. Nos VAG ont diminué de 3,4% au 1S13.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 5 / 28

Gestion des revenus

- Aux Etats-Unis, les produits par hl (bières uniquement) continuent d'afficher de bons résultats, avec une hausse de 3,9% pendant le trimestre et de 4,0% au 1S13. La croissance du 2T13 est due aux effets positifs de la hausse de prix appliquée au 4T12 ainsi qu'à une contribution du portefeuille de marques d'environ 140 points de base. Le portefeuille de marques favorable s'explique par les innovations lancées au cours des 12 derniers mois, dont Bud Light Platinum, Bud Light Lime Lime-1-Rita, Bud Light Lime Straw-Ber-Rita et Budweiser Black Crown, ainsi que par la croissance de nos marques haut de gamme.

Stratégie commerciale et marques

- Selon nos estimations, notre part de marché totale a enregistré une baisse d'environ 40 points de base, principalement due à la performance de nos marques sub-premium, vu la pression exercée sur les revenus disponibles, ainsi qu'à notre stratégie visant à réduire l'écart de prix entre nos marques premium et sub-premium. Nous estimons que nos familles de marques prioritaires ont enregistré collectivement une hausse de part de marché au cours du deuxième trimestre, sur base des VAD.
- Nous estimons que la part de marché de la famille Bud Light a augmenté par rapport au 2T12. Les VAD de la marque Bud Light ont baissé de 4,7% sur le trimestre, traduisant un mieux par rapport au segment premium light. La part de marché de Bud Light Platinum a diminué au 2T13 en raison des volumes que nous avons enregistrés lors du lancement. Le déclin fut plus que compensée par les solides résultats de Bud Light Lime Straw-Ber-Rita et Bud Light Lime Lime-A-Rita, qui ont atteint des parts de marché combinées de 1,1% au 2T13, sur base des VAD.
- D'après nos estimations, la part de marché de la famille Budweiser a légèrement diminué au 2T13, Budweiser Black Crown compensant la baisse de part de marché de Budweiser. La santé de la marque Budweiser continue de s'améliorer, sous l'impulsion des campagnes *Folds of Honor* et *Red, White, Blue* sur les emballages pendant le 2T13.
- Selon nos estimations, Michelob Ultra et nos marques haut de gamme, sous l'impulsion de Stella Artois, Shock Top et Goose Island, ont continué de gagner de la part de marché au cours du trimestre.
- Aux Etats-Unis, la marge EBITDA a progressé d'environ 80 points de base au 2T13, grâce notamment à la solide performance en termes de produits par hl et aux économies réalisées sur les frais de distribution.

Au Mexique :

Intégration

- Nous sommes très heureux de la progression de l'intégration. Nos nouveaux collègues ont adopté la culture et les méthodes de travail d'AB InBev et conduisent aujourd'hui activement le processus de changement à travers toute l'organisation.
- Le long délai entre l'annonce de la proposition de rapprochement avec Grupo Modelo à la fin du mois de juin 2012 et la finalisation de la transaction onze mois plus tard nous a permis de bien connaître l'entreprise et son personnel et de préparer un programme d'intégration complet.
- Nous maintenons notre engagement de réaliser 1 milliard d'USD de synergie en terme de coûts au cours des quatre prochaines années, et comme résultat de partage de meilleures pratiques, la direction de Grupo Modelo a déjà commencé à générer des économies les six premiers mois de l'année.
- Sur le plan commercial, les priorités majeures à court terme sont : favoriser l'exécution des ventes quotidienne, mettre en œuvre les meilleures pratiques et stimuler la croissance interne des volumes grâce à l'amélioration des programmes commerciaux

Volumes

- Selon nos estimations, les volumes du secteur brassicole mexicain ont enregistré un léger déclin courant du premier semestre en raison de la faiblesse de l'économie.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 6 / 28

- Après la finalisation du rapprochement le 4 juin 2013, nos volumes domestiques de juin affichaient une hausse de 0,2% par rapport à la même période de 2012. Les volumes locaux de Grupo Modelo ont augmenté de 0,7% au 1T13 et ont diminué de 1,6% au 2T13, la précocité des vacances de Pâques en 2013 ayant entraîné un transfert de volumes vers le premier trimestre. Au 1S13, les volumes locaux de Grupo Modelo étaient en baisse de 0,6%.
- D'après nos estimations, la part de marché était stable ou légèrement en baisse durant les six premiers mois de l'année.

Gestion des revenus

- Au Mexique, les produits par hl (bières uniquement) locaux ont enregistré une solide croissance en juin, grâce notamment à l'augmentation de prix appliquée en mars 2013.

Au Brésil :

Volumes

- Au Brésil, les volumes de bière ont légèrement diminué de 0,4% au 2T13, soit un résultat en nette amélioration par rapport au 1T13. Ce résultat a été conduit par une amélioration progressive de la performance du secteur et à une exécution ciblée de notre programme commercial révisé, et malgré les manifestations publiques qui ont eu lieu simultanément dans plusieurs grandes villes du pays. La Coupe des Confédérations de la FIFA, qui s'est déroulée en juin au Brésil, a également eu un impact positif sur nos activités.
- Nous estimons que le secteur de la bière a progressé de 0,5% pendant le trimestre, grâce à une amélioration des conditions météorologiques et à une certaine amélioration de la situation macro-économique difficile. L'inflation des denrées alimentaires, plus particulièrement, a ralenti au cours des derniers mois et devrait rester modérée jusqu'à la fin de l'année, relâchant ainsi la pression sur les revenus disponibles des consommateurs.
- Comme nous l'avons mentionné précédemment, notre programme commercial pour le Brésil a été réexaminé suite à la faible performance en volumes enregistrée au premier trimestre, l'accent ayant été mis sur les stratégies de packs à prix spéciaux et sur l'exécution des ventes quotidiennes. Les bouteilles consignées d'1 litre et de 300 ml ont enregistré une forte croissance au 2T13.
- Selon nos estimations, la part de marché au 2T13 été séquentiellement stable à 68,1% avec des élans positifs.
- L'année 2013 continuera d'être globalement difficile pour la bière au Brésil, mais nous confirmons nos prévisions selon lesquelles les volumes du secteur brassicole de l'EX13 au Brésil seront stables ou en baisse d'un seul chiffre dans le bas de la fourchette par rapport à l'EX12.

Gestion des revenus

- La performance des produits par hectolitre de nos bières est restée solide pendant le trimestre, en accord avec nos prévisions pour l'exercice, avec une croissance de 10,0% au 2T13 et de 9,3% au 1S13. Ce résultat s'explique par l'effet de l'augmentation de prix de l'année précédente, l'amélioration du mix de volume des marques premium et la hausse de nos propres activités de distribution.

Stratégie commerciale et marques

- Au cours du deuxième trimestre, nous avons réussi à adapter nos programmes à court terme pour remédier aux faibles volumes du début de l'année, tout en continuant à réaliser avec succès nos priorités stratégiques à long terme. Nos volumes de bières premium, sous l'impulsion de Budweiser, ont augmenté d'un pourcentage proche de 15% et les volumes des bouteilles consignées d'1 litre et de 300 ml ont enregistré une hausse largement supérieure à la croissance du secteur. En outre, les volumes de nos innovations ont presque doublé par rapport au 2T12 et nous continuons d'accroître notre part de marché dans le Nord et le Nord-Est du pays.
- La Coupe des Confédérations de la FIFA a représenté des volumes de bière supplémentaires de 300 000 hl au 2T13 selon nos estimations.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 7 / 28

En Chine :

Volumes

- Les volumes de nos propres bières ont augmenté de 5,0% au 2T13 et de 9,1% au 1S13, ce qui laisse prévoir une hausse de part de marché de 40 points de base durant les cinq premiers mois pour lesquels les chiffres sont disponibles.

Gestion des revenus

- Les produits par hl affichent une hausse de 7,4% au 2T13, majoritairement imputable à l'amélioration du portefeuille de marques résultant de la tendance continue des consommateurs à se tourner vers les marques core-plus et premium, en particulier Harbin, Harbin Ice et Budweiser.

Stratégie commerciale et marques

- Les volumes de nos marques prioritaires ont augmenté de 11,8% au 2T13, Budweiser, Harbin et Harbin Ice enregistrant une croissance des volumes à deux chiffres.
- Au 2T13, la croissance des volumes a été favorisée par l'expansion continue de nos marques nationales Budweiser et Harbin, au sein de nouvelles provinces, alors que la part de marché est restée stable dans nos bastions régionaux.

PERSPECTIVES

Nos perspectives pour 2013 sont les suivantes :

- (i) **Volumes** : Aux Etats-Unis, nous poursuivons notre stratégie axée sur nos marques prioritaires et sur la premiumisation, soutenue par une filière d'innovations saine et un plan d'exécution des ventes solide. La pression sur les volumes du Brésil devrait se maintenir à court terme, par conséquent, nous prévoyons désormais pour l'EX13 une stabilisation ou une baisse d'un seul chiffre dans le bas de la fourchette de la croissance des volumes du secteur de la bière au Brésil. Nous maintenons notre prévision de solide croissance des volumes du secteur en Chine en 2013.
- (ii) **Produits par hl** : Nous prévoyons une croissance de marques interne des produits par hl supérieure à l'inflation, pondérée par pays, grâce à l'amélioration permanente de notre portefeuille et à nos initiatives de gestion des revenus.
- (iii) **Coûts des Ventes par hl** : Nous prévoyons en 2013 une croissance interne des CdV par hl d'un seul chiffre dans la moyenne de la fourchette, les hausses générales des coûts des matières premières et l'effet défavorable des taux de change (principalement BRL/USD) étant partiellement compensés par des économies d'approvisionnement et des gains d'efficacité.
- (iv) **Frais de distribution par hl** : Nous prévoyons une croissance interne des frais de distribution par hl d'un seul chiffre dans la moyenne de la fourchette.
- (v) **Frais commerciaux et de marketing** : Nous continuerons de stimuler la performance des produits et des volumes en investissant dans nos marques et prévoyons une augmentation des investissements commerciaux et de marketing d'un seul chiffre dans la moyenne ou le haut de la fourchette au cours de l'EX13.
- (vi) **Coûts financiers nets** : Pour l'EX13, nous nous attendons à ce que le coupon moyen sur la dette nette se situe entre 4,8% et 5,3%. Le coupon moyen devrait baisser de 50 points de base à partir de 2014 maintenant que le cash conservé suite au retard dans la finalisation du rapprochement avec Grupo Modelo a été éliminé. Les charges d'intérêts nettes liées aux pensions (suite à la révision de la norme IAS 19) et les charges de désactualisation devraient avoisiner respectivement 40 et 75 millions d'USD par trimestre. D'autres résultats financiers continueront de subir l'impact des gains et pertes liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 8 / 28

- (vii) **Taux d'imposition effectif** : Le taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de l'EX13 devrait se situer entre 19% et 21%. Nous prévoyons que le TIE normalisé se situe entre 20% et 25% pendant la période 2014-2017 et entre 25% et 27% par la suite.
- (viii) **Dépenses nettes d'investissement** : Nous revoyons nos prévisions concernant les dépenses nettes d'investissement de 2013 qui devraient passer de 3,7 milliards d'USD à environ 3,9 milliards d'USD. Cette hausse est due à l'inclusion du Mexique dans nos prévisions. Une partie de cette hausse constatée pendant l'année 2012 a été principalement stimulée par des investissements visant à augmenter la capacité au Brésil et en Chine ainsi qu'aux investissements commerciaux liés à notre solide filière d'innovations et à nos programmes de marché.
- (ix) **Endettement** : Le ratio endettement net / EBITDA rapporté a atteint 2,75x à la fin du mois de juin 2013, conséquence du rapprochement avec Grupo Modelo, et s'élevait à 2,50x en incluant les 12 derniers mois d'EBITDA de Grupo Modelo. Nous prévoyons une baisse de ce ratio en-dessous de 2.0x dans le courant de l'année 2014. Environ un tiers de la dette brute d'AB InBev est exprimée en devises autres que le dollar américain, principalement en euros.

BETTER WORLD (MONDE MEILLEUR)

Notre rêve est d'être la Meilleure Entreprise Brassicole dans un Monde Meilleur et nous continuons de démontrer notre leadership en matière de responsabilité sociale. En mars 2013, nous annonçons que nous avons atteint ou dépassé nos objectifs environnementaux mondiaux triennaux en matière d'eau, d'énergie, d'émissions de carbone et de recyclage. Fin 2012, nous étions parvenus à une consommation d'eau de 3,5 hectolitres d'eau par hectolitre produit - soit l'une des meilleures du secteur, avons diminué la consommation énergétique par hectolitre de nos brasseries et sites de production de boissons non-alcoolisées à travers le monde de 12% et avons réduit nos émissions de gaz à effet de serre de 15,7%, le tout par rapport au niveau de référence de 2009. En outre, en 2012, la quantité de déchets envoyés vers les sites d'enfouissement a été réduite en 2012 de 54,8% sur un an, nous permettant ainsi d'atteindre un taux de recyclage de 99,2%.

Pour continuer notre route vers la durabilité environnementale, nous avons célébré le 5 juin dernier la Journée Mondiale de l'Environnement organisée par le Programme des Nations Unies pour l'Environnement en lançant un nouvel ensemble d'objectifs mondiaux fixés pour cinq ans.

D'ici à la fin de l'année 2017, nous visons à :

- (i) Réduire le risque lié à l'eau et améliorer la gestion de l'eau dans 100% de nos principales régions de culture d'orge en partenariat avec les parties prenantes locales
- (ii) Prendre des mesures de protection des bassins versants dans 100% de nos implantations situées dans des zones clés en Argentine, en Bolivie, au Brésil, en Chine, au Mexique, au Pérou et aux États-Unis, en partenariat avec les parties prenantes locales
- (iii) Réduire la consommation d'eau mondiale à un chiffre exceptionnel de 3,2 hectolitres d'eau par hectolitre produit
- (iv) Réduire de 10% les émissions mondiales de gaz à effet de serre par hectolitre produit, avec une réduction de 15% par hectolitre en Chine
- (v) Réduire de 10% la consommation d'énergie mondiale par hectolitre produit
- (vi) Réduire de 100 000 tonnes la quantité de matériaux d'emballage, et
- (vii) Atteindre une moyenne mondiale de 70% d'achat de réfrigérateurs écologiques par an

De plus, d'après les premières estimations, plus de 60 000 de nos collaborateurs partout dans le monde ont participé à des projets environnementaux au sein de nos brasseries et communautés dans le cadre de la Journée Mondiale de l'Environnement. Près de 800 partenaires des communautés ont pris part à cette initiative, que nous soutenions pour la quatrième année consécutive.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 9 / 28

BASE DE REFERENCE

Vu la nature évolutive de l'opération réalisée avec Grupo Modelo et afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, nous avons modifié notre information sectorielle 2012 pour la publication des résultats mais également pour la revue interne par le management. Cette présentation (appelée la « base de référence 2012 ») inclut, à des fins comparatives, les résultats des activités de Grupo Modelo comme si le rapprochement avait eu lieu le 4 juin 2012. Suite au rapprochement, les opérations de Grupo Modelo sont rapportées dans les segments suivants en fonction de leur position géographique : les activités brassicoles et de conditionnement du Mexique sont incluses dans la nouvelle Zone Mexique, l'activité espagnole dans la Zone Europe de l'Ouest et l'activité d'exportation dans le segment des activités d'exportation et sociétés holding (GEHC).

Le présent communiqué de presse inclut les données comparatives de la base de référence pour les 2T12, 3T12 et 4T12 comme si les entreprises avait été combinée le 4 juin 2012. Les données de la base de référence pour les 1T13 et 2T13 seront fournies à une date ultérieure.

PERFORMANCE OPERATIONNELLE

L'information sectorielle détaillée sur la performance financière des 2T13 et 1S13 est présentée dans l'Annexe du présent communiqué de presse.

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	2T12 Base de référence	Scope	Croissance interne	2T13	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	32 898	78	-607	32 369	-1,8%	-1,9%
Mexique	3 315	-	7	3 322	0,2%	0,2%
Amérique latine Nord	27 135	218	-420	26 932	-1,5%	-0,5%
Amérique latine Sud	7 611	-	-64	7 547	-0,8%	0,1%
Europe de l'Ouest	8 194	-	-571	7 623	-7,0%	-7,2%
Europe centrale et de l'Est	6 973	-	-427	6 546	-6,1%	-6,2%
Asie-Pacifique	17 113	923	871	18 907	5,1%	5,1%
Exportations Globales et Sociétés Holding	2 779	-61	-93	2 624	-3,4%	-3,4%
AB InBev au niveau mondial	106 018	1 158	-1 305	105 870	-1,2%	-1,0%

	1S12 Base de référence	Scope	Croissance interne	1S13	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	62 676	162	-2 113	60 725	-3,4%	-3,4%
Mexique	3 315	-	7	3 322	0,2%	0,2%
Amérique latine Nord	56 546	786	-2 114	55 217	-3,7%	-4,2%
Amérique latine Sud	18 556	-	-1 184	17 373	-6,4%	-5,3%
Europe de l'Ouest	14 392	-	-1 012	13 379	-7,0%	-7,1%
Europe centrale et de l'Est	11 295	-	-1 135	10 160	-10,1%	-10,1%
Asie-Pacifique	28 026	923	2 571	31 521	9,2%	9,2%
Exportations Globales et Sociétés Holding	4 389	-126	-127	4 136	-3,0%	-3,0%
AB InBev au niveau mondial	199 195	1 746	-5 108	195 833	-2,6%	-2,3%

Amérique du Nord (NA)

Les volumes totaux de la Zone Amérique du Nord ont baissé de 1,8% au 2T13 et de 3,4% au 1S13.

Aux **États-Unis**, nous estimons que les VAD corrigées des jours de vente du secteur ont reculé de 2,8% au 2T13 et au 1S13, la baisse constatée au 2T13 étant due aux mauvaises conditions météorologiques et à la pression continue exercée sur les revenus disponibles des consommateurs, bien que nous ayons constaté une amélioration des tendances des volumes du secteur au cours des derniers mois. Les VAD du 2T13 ont



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 10 / 28

également subi l'impact négatif du calendrier de la fête nationale américaine (4 juillet) qui a entraîné un report d'une partie du volume de juin à juillet 2013. Nous estimons que nos propres VAD corrigées des jours de vente ont diminué de 3,6% au 2T13 et de 3,8% au 1S13, le calendrier de la fête nationale américaine du 4 juillet ayant eu un impact négatif sur la croissance de nos VAD d'environ 80 points de base au 2T13. Les VAG ont reculé de 1,7% au 2T13 et de 3,4% au 1S13.

Nous estimons le recul de notre part de marché au cours du trimestre à 40 points de base, sur base des VAD, essentiellement en raison de pertes de part de marché pour nos marques bon marché dues à la pression sur les revenus disponibles et à nos stratégies de réduction de l'écart de prix entre nos marques bon marché et premium. La famille Bud Light a gagné de la part de marché sous l'impulsion de Bud Light Lime Straw-Ber-Rita et de Bud Light Lime Lime-A-Rita. Selon nos estimations, la part de marché de la famille Budweiser a enregistré une légère baisse, les hausses de part de marché de Budweiser Black Crown compensant les pertes affichées par Budweiser. Michelob Ultra et nos marques haut de gamme, sous l'impulsion de Stella Artois, Shock Top et Goose Island, ont également gagné de la part de marché.

Aux États-Unis, les produits par hl (bières uniquement) ont progressé de 3,9% pendant le trimestre, bénéficiant encore de la hausse de prix appliquée au 4T12. Cette croissance inclut également une contribution du portefeuille de marques d'environ 140 points de base stimulée par des innovations lancées au cours des 12 derniers mois.

Au **Canada**, les mauvaises conditions météorologiques ont conduit à une baisse du secteur de 3,4% sur le trimestre. Nos propres bières ont enregistré une baisse de 3,7% avec une légère perte de la part de marché due à des activités promotionnelles très concurrentielles. Nos marques prioritaires, en particulier la famille BUD Light, continuent d'afficher de bons résultats. Nos innovations comme la Bud Light Platinum, Bud Lime Lime-A-Rita lancée récemment et les séries d'Alexander Keith's Hop ont aussi enregistré de bons résultats. Bien que le marché canadien demeure très concurrentiel, l'investissement dans nos marques et notre priorité d'équilibrer volume et rentabilité de façon durable, continuent de montrer des résultats positifs.

Au 2T13, l'EBITDA de la Zone Amérique du Nord a augmenté de 4,0% à 1 840 millions d'USD, avec un accroissement de la marge de 102 points de base. Cet accroissement de la marge a été favorisé par une forte performance en matière de produits par hectolitre et une amélioration de l'empreinte de production pour nos innovations aux États-Unis. Les frais de distribution ont évolué positivement par rapport aux trimestres précédents, la production de Bud Light Lime Lime-A-Rita et Bud Light Lime Straw-Ber-Rita ayant lieu, depuis le mois d'avril 2013, dans trois brasseries situées aux États-Unis. L'EBITDA de la Zone Amérique du Nord s'est stabilisé à 3 320 millions d'USD au 1S13.

Mexique

Selon nos estimations, les volumes du secteur brassicole mexicain ont légèrement baissé durant le premier semestre en raison d'une économie faible. Nos volumes locaux affichaient en juin, après la finalisation du rapprochement, une hausse de 0,2% par rapport à la même période en 2012. Les volumes locaux de Grupo Modelo ont augmenté de 0,7% au 1T13 et ont diminué de 1,6% au 2T13, la précocité des vacances de Pâques en 2013 ayant entraîné un transfert de volumes vers le premier trimestre. Au 1S13, les volumes locaux de Grupo Modelo étaient en baisse de 0,6%.

D'après nos estimations, la part de marché a été stable ou légèrement en baisse durant les six premiers mois de l'année

L'EBITDA de la Zone Mexique au 2T13, qui ne comprend nos résultats qu'à compter du 4 juin, a augmenté de 48 millions d'USD pour atteindre 169 millions d'USD, soit une hausse de 42,2%. Cette solide performance s'explique par la forte croissance des produits par hl, les synergies de coûts et le calendrier des investissements commerciaux et de marketing.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 11 / 28

Amérique latine Nord (LAN)

Les volumes de LAN ont chuté de 1,5% au 2T13, avec une baisse des volumes de bières de 0,4% et pour les boissons non alcoolisées 4,6%. Au 1S13, les volumes totaux ont reculé de 3,7%, les volumes de bière affichant une baisse de 4,2% et ceux des boissons non alcoolisées, un recul de 2,5%.

Au **Brésil**, les volumes de nos bières ont diminué de 0,4%, soit un progrès significatif par rapport à la baisse de 8,2% enregistrée au 1T13. La performance du 2T13 a bénéficié des conditions météorologiques améliorées, de la détente de l'inflation des denrées alimentaires faisant augmenter les revenus disponibles des consommateurs, des volumes supplémentaires générés par la Coupe des Confédérations de la FIFA en juin et de l'exécution de notre programme commercial révisé. Nos stratégies de packs à prix spéciaux ont fourni d'excellents résultats, avec une croissance des bouteilles consignées d'1 litre et de 300 ml ainsi que de nos emballages non consignés. Les volumes de bières ont diminué de 4,5% au 1S13.

Nous estimons que notre part de marché au 2T13 était stable sur une base séquentiellement à 68.1%, avec des élans positifs durant le trimestre. Nos marques premium ont continué de réaliser une croissance des volumes à deux chiffres, sous l'impulsion de Budweiser et de Stella Artois, qui ont toutes deux gagné plus de 25% pendant le trimestre, favorisant les améliorations du portefeuille de marques.

Au Brésil, les produits par hl (bières) ont augmenté de 10,0% au 2T13 et de 9,3% au 1S13, sous l'effet des hausses de prix de l'année dernière, du portefeuille de marques premium et de l'augmentation de nos propres activités de distribution.

L'EBITDA de la Zone LAN a augmenté de 5,5% à 1 099 millions d'USD au 2T13, avec une réduction de la marge de 141 points de base à 44,9%. Les frais de distribution ont augmenté de 11,9%, principalement en raison de la création de nouveaux centres de distribution, alors que la hausse des investissements commerciaux et de marketing a été en majeure partie favorisée par des initiatives visant à promouvoir la Coupe des Confédérations de la FIFA en juin et par le calendrier de certains investissements. Au 1S13, l'EBITDA a augmenté de 3,4% à 2 384 millions d'USD et la marge a diminué de 55 points de base à 47,2%.

Amérique latine Sud (LAS)

Les volumes totaux de la Zone LAS ont diminué de 0,8% au 2T13, les volumes bières affichant une hausse de 0,1% et les volumes non-bières, une baisse de 2,1%. Au 1S13, les volumes totaux ont diminué de 6,4%, les volumes de nos propres bières affichant une baisse de 5,3% et les volumes non-bières, une baisse de 7,8%.

En **Argentine**, les volumes de bières ont montré une nette reprise au 2T13 avec une hausse de 3,4%, après avoir enregistré une baisse de 10,7% au 1T13. Cette amélioration était due essentiellement à des comparaisons plus faciles d'année en année et à de meilleures tendances météorologiques, bien que les conditions macro-économiques restent difficiles. Selon nos estimations, nous avons accru notre part de marché au cours des cinq premiers mois pour lesquels les chiffres sont disponibles, grâce notamment à la famille Quilmes et à Stella Artois.

L'EBITDA de la Zone LAS a progressé de 20,2% à 233 millions d'USD au 2T13, avec une amélioration de sa marge de 83 points de base à 35,8%, stimulée par la croissance des produits par hl et par une solide gestion des revenus. Au 1S13, l'EBITDA a augmenté de 13,2% et sa marge a gagné 52 points de base pour atteindre 41,3%.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 12 / 28

Europe de l'Ouest (WE)

Les volumes de nos propres bières ont diminué de 7,2% au 2T13, alors que les volumes totaux ont enregistré une baisse de 7,0%. Au 1S13, les volumes de nos propres bières ont diminué de 7,1%, alors que les volumes totaux ont enregistré une baisse de 7,0%.

En **Belgique**, les volumes de nos propres bières ont enregistré une baisse de 3,9% au 2T13 et de 6,3% au 1S13, notamment en raison d'une faible performance du secteur due à des températures extrêmement froides.

En **Allemagne**, les volumes de nos propres bières ont diminué de 11,9% au 2T13 et de 8,8% au 1S13, à cause d'un secteur faible et d'une perte de part de marché due principalement à notre augmentation de prix. Les volumes ont subi l'impact du temps humide et des inondations qui ont touché de nombreuses régions d'Allemagne, affectant principalement la marque Hasseröder dans ses bastions régionaux.

Au **Royaume-Uni**, nos propres volumes, cidre inclus, ont diminué de 8,6% au 2T13 et de 6,9% au 1S13 essentiellement en raison de la faiblesse du secteur due à un printemps froid. La part de marché du 1S13 a subi l'impact négatif de la pression promotionnelle continue dans le secteur de la grande distribution. Toutefois, Budweiser a gagné de la part de marché à la fois dans le secteur de l'Horeca et aussi celui de la grande distribution.

L'EBITDA de la Zone Europe de l'Ouest a diminué de 7,0% à 310 millions d'USD au 2T13, principalement en raison des faibles volumes et d'investissements commerciaux et de marketing plus élevés, avec une baisse de la marge EBITDA de 122 points de base pour atteindre 32,0%. Au 1S13, l'EBITDA de la Zone LAN a diminué de 7,4% à 489 millions d'USD et sa marge, de 95 points de base à 29,0%.

Europe centrale & de l'Est (CEE)

Les volumes de bières de la Zone CEE ont enregistré une baisse de 6,1% au 2T13 et de 10,1% au 1S13.

En **Russie**, les volumes de bières ont reculé de 10,6% au 2T13 et de 13,1% au 1S13, les restrictions de vente, marketing et distribution ayant entraîné une faible performance du secteur. Bud a poursuivi sa bonne croissance avec des volumes en hausse de 16% au 2T13 et de 20% au 1S13, et un gain de part de marché estimé à 40 points de base.

En **Ukraine**, les volumes de bières ont augmenté de 0,1% au 2T13 et ont diminué de 5,6% au 1S13, avec une amélioration des tendances du secteur et de la part de marché au deuxième trimestre.

L'EBITDA de la Zone CEE a augmenté de 3,5% à 101 millions d'USD au 2T13 étant donné que nous avons continué de nous concentrer sur l'amélioration du portefeuille de marques et la rentabilité générale. Au 1S13, l'EBITDA a augmenté de 3,1% à 117 millions d'USD.

Asie-Pacifique (APAC)

Les volumes de bière de la Zone Asie-Pacifique restent solides, avec une croissance de 5,1% au 2T13 et de 9,1% au 1S13.

En **Chine**, les volumes de bières ont enregistré une croissance de 5,0% au 2T13 et de 9,2% au 1S13 grâce notamment à la croissance du secteur ainsi qu'à des hausses de part de marché. Nos marques prioritaires continuent d'enregistrer une croissance bien supérieure à celle des autres marques de notre portefeuille, progressant de 11,8% au 2T13 et de 12,4% au 1S13. Selon nos estimations, nous avons gagné 40 points de base de part de marché au cours des cinq premiers mois de l'année pour lesquels nous disposons de données.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 13 / 28

L'EBITDA de la Zone APAC a augmenté de 27,1% à 157 millions d'USD au 2T13 et sa marge a augmenté de 193 points de base à 17,1%, étant donné que la croissance des produits stimulée par le volume, le portefeuille de marques et certaines hausses de prix a été partiellement atténuée par une hausse des Coûts des Ventes et des frais de distribution résultant de l'expansion géographique. Au 1S13, l'EBITDA a augmenté de 38,7% à 270 millions d'USD, et la marge EBITDA a gagné 231 points de base à 16,7%.

Activités d'exportation et sociétés holding (GEHC)

Les GEHC ont enregistré un EBITDA de -14 millions d'USD au 2T13 et de -52 millions d'USD au 1S13.

COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE

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

	2T12 Rapporté	2T12 Base de référence	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T13	Croissance interne
Produits	9 871	10 353	59	-229	404	10 587	3,9%
Coûts des ventes	-4 203	-4 409	-33	79	-89	-4 451	-2,0%
Marge brute	5 668	5 944	26	-150	316	6 136	5,3%
Frais de distribution	-966	-1 008	1	31	-21	-997	-2,1%
Frais commerciaux et de marketing	-1 416	-1 500	-8	36	-118	-1 592	-7,8%
Frais administratifs	-522	-570	-5	11	-19	-583	-3,3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	145	167	1	-9	56	215	33,5%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	2 909	3 032	15	-81	214	3 179	7,1%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-1					6 305	
Coûts financiers nets	-456					-1 000	
Coûts financiers nets non-récurrents	-1					-242	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	202					116	
Impôts sur le résultat	-305					-516	
Bénéfice	2 348					7 842	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 940					7 458	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	408					384	
EBITDA normalisé	3 598	3 752	22	-98	219	3 895	5,8%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 935					1 504	
	1S12 Rapporté	1S12 Base de référence	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S13	Croissance interne
Produits	19 202	19 685	154	-624	540	19 756	2,7%
Coûts des ventes	-8 051	-8 258	-72	209	-235	-8 355	-2,9%
Marge brute	11 151	11 427	83	-414	305	11 401	2,7%
Frais de distribution	-1 907	-1 950	-4	83	-65	-1 936	-3,4%
Frais commerciaux et de marketing	-2 681	-2 765	-19	79	-162	-2 869	-5,9%
Frais administratifs	-1 034	-1 082	-11	26	-7	-1 074	-0,6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	270	292	-2	-30	148	408	50,6%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	5 799	5 922	47	-257	218	5 930	3,7%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	23					6 279	
Coûts financiers nets	-878					-1 255	
Coûts financiers nets non-récurrents	-1					-19	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	328					283	
Impôts sur le résultat	-732					-849	
Bénéfice	4 539					10 369	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 606					9 509	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	933					860	
EBITDA normalisé	7 152	7 307	66	-298	250	7 325	3,4%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 586					3 357	



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 14 / 28

Produits

Les produits ont augmenté de 3,9% au 2T13 et de 2,7% au 1S13, avec une croissance des produits par hl de 5,8% au 2T13 et de 5,6% au 1S13. Sur une base géographique constante (c'est-à-dire en éliminant l'impact d'une croissance plus rapide dans des pays affichant des produits par hl plus faibles), la croissance des produits par hl a progressé de 6,4% au 2T13 et au 1S13.

Coûts des Ventes (CdV)

Au 2T13, les Coûts des Ventes (CdV) ont augmenté de 2,0%, soit 3,8% par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 4,8% au 2T13. La hausse des CdV est due à l'augmentation du coût des produits de base et des coûts de production, en particulier dans les Zones Amérique latine Nord et Amérique latine Sud, alors que les pressions exercées sur les coûts en Amérique du Nord se sont relâchées grâce à l'amélioration de l'empreinte de production pour nos innovations. Au 1S13, les CdV ont augmenté de 2,9%, soit 5,9% par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 6,5% au cours du 1S13.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales ont augmenté de 3,5% au 2T13 et de 1,6% au 1S13 :

- Les **frais de distribution** ont augmenté de 2,1% au 2T13 et de 3,4% au 1S13, avec une baisse des frais de distribution aux Etats-Unis, atténuée par une hausse de notre propre distribution au Brésil et une hausse du coût de la main d'œuvre et des frais de transport en Argentine, en Chine et au Brésil.
- Les **frais commerciaux et de marketing** ont augmenté de 7,8% au 2T13 et de 5,9% au 1S13, suite à l'augmentation des investissements dans nos marques et innovations dans la plupart des Zones, en particulier au Brésil pendant la Coupe des Confédérations de la FIFA.
- Les **frais administratifs** ont augmenté de 3,3% au 2T13 et de 0,6% au 1S13.
- Les **autres revenus d'exploitation** s'élevaient à 215 millions d'USD au 2T13 par rapport à 167 millions d'USD au 2T12, et à 408 millions d'USD au 1S13 par rapport à 292 millions d'USD au 1S12. La hausse constatée aux 2T13 et 1S13 est essentiellement due à une augmentation des mesures d'incitation gouvernementales liées à nos investissements au Brésil et en Chine.

Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT

Tableau 4. Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (millions d'USD)

	2T12	2T13	1S12	1S13
Restructuration (pertes de valeur incluses)	-2	-59	-7	-62
Ajustement de juste valeur	-	6 415	-	6 415
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	10	-	39	-
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	-9	-51	-9	-74
Impact sur le résultat d'exploitation	-1	6 305	23	6 279

Le bénéfice d'exploitation normalisé ne comprend pas les éléments non-récurrents positifs de 6 305 millions d'USD du 2T13 et de 6 279 millions d'USD du 1S13, reflétant principalement l'ajustement à la juste valeur de l'investissement initial dans Grupo Modelo inclus dans le compte de résultats conformément aux normes comptables IFRS.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 15 / 28

Coûts financiers nets

Tableau 5. Coûts financiers nets (millions d'USD)

	2T12	2T13	1S12	1S13
Charges nettes d'intérêts	- 435	- 457	- 883	- 900
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	- 40	- 39	- 82	- 76
Charges de désactualisation	- 68	- 83	- 109	- 153
Autres résultats financiers	87	- 421	196	- 126
Coûts financiers nets	- 456	-1 000	- 878	-1 255
Ajustement à la valeur de marché	-	- 150	-	81
Autres résultats financiers	- 1	- 92	- 1	- 100
Coûts financiers nets non-récurrents	- 1	- 242	- 1	- 19
	- 457	-1 242	- 879	-1 274

Les **coûts financiers nets** (hors coûts financiers nets non-récurrents) ont totalisé 1 000 millions d'USD au 2T13, par rapport à 456 millions d'USD au 2T12, et 1 255 millions d'USD au 1S13 par rapport à 878 millions d'USD au 1S12. La hausse des coûts financiers nets s'explique principalement par des pertes d'ajustement à la valeur de marché de 298 millions d'USD liées à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions au 2T13 qui sont inclus dans d'autres résultats financiers. Le 2T12 a enregistré un gain de 179 millions d'USD résultant de ces instruments de couverture.

Les **coûts financiers nets non-récurrents** ont totalisé -242 millions d'USD au 2T13 résultant principalement d'ajustements à la valeur de marché d'instruments dérivés conclus pour couvrir le système d'action différé émis lors d'une transaction liée au rapprochement avec Grupo Modelo. Au 30 juin 2013, 93% du système d'action différé ont été couverts à un prix moyen d'environ 67 EUR par action, entraînant une perte à la valeur de marché de 150 millions d'USD au 2T13 et un gain de 81 millions d'USD au 1S13. Les coûts financiers nets non-récurrents comprennent également des commissions d'engagement et des charges de désactualisation accélérées de -92 millions d'USD au 2T13 et de -100 millions d'USD au 1S13 liées à la Ligne de crédit 2012.

Quote-part dans le résultat des entreprises associées

Le 2T13 a enregistré une quote-part dans le résultat des entreprises associées de 116 millions d'USD par rapport à 202 millions d'USD au 2T12, et de 283 millions d'USD au 1S13 par rapport à 328 millions d'USD au 1S12, ce qui est essentiellement imputable aux résultats de Grupo Modelo jusqu'à la finalisation du rapprochement le 4 juin 2013.

Impôt sur le résultat

Tableau 6. Impôts sur le résultat (millions d'USD)

	2T12	2T13	1S12	1S13
Charges d'impôts	305	516	732	849
Taux d'impôts effectif	12,4%	6,3%	14,8%	7,8%
Taux d'impôt effectif normalisé	12,5%	18,7%	14,7%	15,8%

L'impôt sur le résultat s'élevait au 2T13 à 516 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) rapporté de 6,3%, alors qu'il s'élevait à 305 millions d'USD au 2T12, avec un TIE rapporté de 12,4%. La baisse du TIE rapporté résulte principalement de la nature non imposable de l'ajustement à la juste valeur de l'investissement initial dans Grupo Modelo. Le TIE normalisé était de 18,7% au 2T13, par rapport à 12,5% au 2T12. Le TIE normalisé du 2T13 a subi l'impact de la nature non déductible des pertes résultant de certains instruments dérivés liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, alors que le TIE normalisé du 2T12 a bénéficié de gains non imposables résultant de ces instruments dérivés et de l'issue favorable de certaines réclamations fiscales.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 16 / 28

L'impôt sur le résultat au 1S13 s'élevait à 849 millions d'USD, avec un TIE rapporté de 7,8%, alors qu'il s'élevait à 732 millions d'USD au 1S12, avec un TIE rapporté de 14,8%. Le TIE normalisé du 1S13 était de 15,8%, par rapport à 14,7% au 1S12.

Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires

Au 2T13, le bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires s'élevait à 384 millions d'USD, soit une baisse par rapport aux 408 millions d'USD du 2T12, due principalement à la dépréciation du real brésilien par rapport au dollar américain. Au 1S13, le bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires s'élevait à 860 millions d'USD, soit une baisse par rapport aux 933 millions d'USD du 1S12.

Bénéfice normalisé et bénéfice du 2T13

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 1 504 millions d'USD au 2T13, par rapport à 1 935 millions d'USD au 2T12, et à 3 357 millions d'USD au 1S13 par rapport à 3 586 millions d'USD au 1S12.

Le bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 7 458 millions d'USD au 2T13, par rapport à 1 940 millions d'USD au 2T12, en conséquence de l'ajustement à la juste valeur de l'investissement initial dans Grupo Modelo inclus dans le compte de résultats. Le bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev était de 9 509 millions d'USD au 1S13 alors qu'il s'élevait à 3 606 millions d'USD au 1S12.

BPA du 2T13 et du 1S13

Tableau 7. Bénéfice par action (USD)

	2T12	2T13	1S12	1S13
Bénéfice normalisé par action	1,21	0,93	2,24	2,09
Éléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	0,01	3,86	0,02	3,84
Coûts financiers nets non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	0,00	-0,15	0,00	-0,01
Bénéfice de base par action	1,22	4,64	2,26	5,92

Le BPA normalisé était de 0,93 USD au 2T13 alors qu'il s'élevait à 1,21 USD au 2T12, cette baisse étant due à la hausse des coûts financiers nets et de l'impôt sur le résultat. Le BPA normalisé du 1S13 était de 2,09 USD, par rapport à 2,24 USD au 1S12.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 17 / 28

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

Tableau 8 - Reconciliation de l'EBITDA normalisé et bénéfice attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)

	2T12	2T13	1S12	1S13
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 940	7 458	3 606	9 509
Intérêts minoritaires	408	384	933	860
Bénéfice	2 348	7 842	4 539	10 369
Impôts sur le résultat	305	516	732	849
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-202	-116	-328	-283
Coûts financiers nets non-récurrents	1	242	1	19
Coûts financiers nets	456	1 000	878	1 255
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non-récurrentes incluses)	1	-6 305	- 23	-6 279
Bénéfice d'exploitation (EBIT) avant éléments non-récurrents	2 909	3 179	5 799	5 930
Amortissements et dépréciations	689	716	1 353	1 395
EBITDA normalisé	3 598	3 895	7 152	7 325

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 de capitaux propres d'AB InBev : (i) intérêts minoritaires, (ii) impôt sur le résultat, (iii) quote-part dans les résultats des entreprises associées, (iv) coût financier net, (v) coût financier net non-récurrent, (vi) éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non-récurrentes incluses) et (vii) amortissements et dépréciation.

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 ne peut pas être comparée à celle d'autres sociétés.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 18 / 28

SITUATION FINANCIERE

Tableau 9. Tableau des flux de trésorerie consolidé (millions d'USD)

	2S12	2S13
Activités opérationnelles		
Bénéfice	4 539	10 369
Réévaluation de la participation initiale dans Grupo Modelo	-	-6 415
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	2 797	3 478
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	7 336	7 432
Changement du fonds de roulement	-1 156	-1 539
Contributions aux plans et utilisation des provisions	- 453	- 282
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-1 849	-2 528
Dividendes reçus	717	601
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	4 595	3 684
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	-1 139	-1 329
Acquisition et cession de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	-1 346	-16 880
Produits nets de cessions d'obligations à court terme	- 1	6 703
Produits nets de cessions d'actifs détenus en vue de la vente	-	4 787
Autre	- 49	- 214
Flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement	-2 535	-6 933
Activités de financement		
Dividendes payés	-3 079	-4 562
(Remboursement)/émissions d'emprunts	- 315	6 309
Emissions d'actions de capital	95	41
Trésorerie perçues sur l'instrument d'action différé	-	1 500
Autre (incluant charges financières nettes autres qu'intérêts)	- 214	11
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-3 513	3 299
Augmentation/(diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie	-1 453	50

Le 1S13 a enregistré une hausse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 50 millions d'USD, par rapport à une baisse de 1 453 millions d'USD au 1S12, en tenant compte des mouvements suivants :

- Les **flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation** ont totalisé 3 684 millions d'USD au premier semestre de 2013, par rapport à 4 595 millions d'USD au premier semestre de 2012. Cette baisse résulte essentiellement de la hausse des intérêts et taxes versés et des changements négatifs du fonds de roulement au premier semestre de 2013. Les changements apportés au fonds de roulement au premier semestre de 2013 et de 2012 reflètent une hausse des niveaux de fonds de roulement par rapport aux niveaux de fin d'année, partiellement en raison des fluctuations saisonnières. Les changements apportés au fonds de roulement au premier semestre de 2013 subissent l'impact négatif des paiements liés aux projets de dépenses d'investissement en 2012.
- Les **flux de trésorerie provenant des investissements** s'élevaient à 6 933 millions d'USD au premier semestre de 2013, par rapport à 2 535 millions d'USD au premier semestre de 2012. L'évolution de la trésorerie affectée aux activités d'investissement au premier semestre de 2013 s'explique principalement par le rapprochement avec Grupo Modelo, qui a été compensé par les produits résultant de la vente à



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 19 / 28

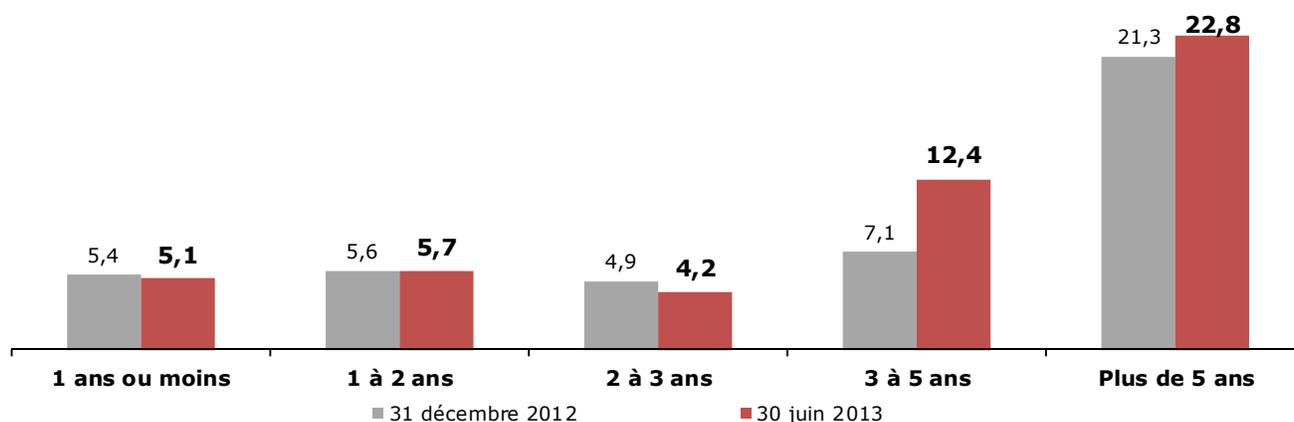
Constellation Brands de la brasserie Piedras Negras et des droits perpétuels sur les marques de Grupo Modelo distribuées aux États-Unis par Crown Imports.

- Les **flux de trésorerie provenant d'activités de financement** s'élevaient à 3 299 millions d'USD de flux de trésorerie entrant au premier semestre de 2013, par rapport à un flux de trésorerie sortant de 3 513 millions d'USD au premier semestre de 2012. Les flux de trésorerie provenant d'activités de financement au premier semestre de 2013 reflètent le financement du rapprochement avec Grupo Modelo, la hausse des dividendes versés par rapport à 2012 et les produits en espèces provenant des systèmes d'action différés émis lors d'une transaction liée au rapprochement avec Grupo Modelo.

L'endettement net d'AB InBev est passé de 30 114 millions d'USD au 31 décembre 2012 à 43 092 millions d'USD au 30 juin 2013. L'endettement net a subi principalement l'impact du paiement associé au rapprochement avec Grupo Modelo, net de la trésorerie acquise et des produits issus de la vente d'actifs à Constellation Brands. AB InBev a financé la transaction Grupo Modelo avec des fonds provenant de la Ligne de crédit 2012 et de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des placements à court terme dans les titres d'emprunt que nous avons accumulés en attendant la finalisation de l'opération Grupo Modelo. En juin 2013, AB InBev a remboursé intégralement la partie de la Ligne de crédit 2012 qui avait été utilisée pour le rapprochement et clôturé la Ligne de crédit 2012.

La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les placements à court terme dans les titres d'emprunt, moins les découverts bancaires, d'AB InBev s'élevaient au 30 juin 2013 à 6 910 millions d'USD. A cette date, nous disposons d'une liquidité totale de 11 575 millions d'USD, dont 4 500 millions d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme, 165 millions d'USD sous la forme de lignes de crédit à court terme et 6 910 millions de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme dans les titres d'emprunt, moins les découverts bancaires. Bien que nous puissions emprunter ces montants pour combler nos besoins en liquidité, nous comptons essentiellement sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer nos activités permanentes.

Tableau 10. Echancier de remboursement des dettes au 30 juin 2013 (milliards d'usd)



Les données financières relatives au premier semestre 2013 (1S13) présentées dans les tableaux 3 à 10 sont extraites des résultats financiers intermédiaires consolidés non-audités condensés du groupe arrêtés au 30 juin 2013 et pour la période de six mois clôturée à cette date, qui ont fait l'objet d'un examen par notre commissaire PricewaterhouseCoopers Réviseurs d'Entreprises SCCRL conformément à la norme internationale d'examen limité ISRE 2410 ainsi qu'aux normes du « Public Company Accounting Oversight Board » (États-Unis). Le commissaire a conclu que, sur la base de son examen, aucun fait n'a été porté à sa connaissance, qui tendrait à indiquer que ces états financiers intermédiaires n'ont pas été établis, sous tous égards significativement importants, conformément à la norme IAS 34 "Information financière intermédiaire", telle que publiée par l'IASB et adoptée par l'Union européenne.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 20 / 28

EVENEMENTS RECENTS

RAPPROCHEMENT D'AB INBEV ET DE GRUPO MODELO

Le 4 juin 2013, AB InBev annonçait la finalisation de son rapprochement avec Grupo Modelo dans le cadre d'une transaction estimée à 20,1 milliards d'USD. AB InBev a créé un trust pour accepter d'autres offres d'actions par des actionnaires de Grupo Modelo au prix de 9,15 USD par action, pendant une période débutant à la date de la finalisation du rapprochement et n'excédant pas 25 mois. Au 30 juin 2013, AB InBev détenait environ 95% des actions en circulation de Grupo Modelo.

A la date officielle du rapprochement, le Mexique est devenu la septième Zone d'AB InBev. María Asunción Aramburuzabala et Valentín Díez Morodo rejoindront le Conseil d'administration d'AB InBev, sous réserve de l'approbation des actionnaires d'AB InBev lors de la prochaine assemblée des actionnaires. AB InBev compte soumettre au cours des prochains mois une demande de cotation de certaines de ses actions ordinaires à la Bourse de Mexico.

Le 7 juin 2013, dans le cadre d'une transaction liée au rapprochement, Grupo Modelo a finalisé la vente de son activité américaine à Constellation Brands, Inc. pour un montant total d'environ 4,75 milliards d'USD, sous réserve d'un ajustement après clôture.

Fusion par échange d'actions d'Ambev

Le 7 décembre 2012, Companhia de Bebidas das Américas – Ambev (« Ambev »), filiale contrôlée majoritairement par AB InBev, a annoncé son intention de soumettre à l'approbation de ses actionnaires, lors d'une assemblée générale extraordinaire des actionnaires, une restructuration qui entraînerait la transition de la structure de capital d'Ambev, actuellement composée d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions privilégiées sans droit de vote, vers une nouvelle structure de capital exclusivement composée d'actions ordinaires avec droit de vote. Cette proposition de restructuration vise à simplifier la structure d'Ambev et à améliorer sa gouvernance, en vue d'accroître la liquidité pour tous les actionnaires d'Ambev, en éliminant certains frais administratifs, financiers et autres et en offrant une plus grande flexibilité de gestion de la structure de capital d'Ambev.

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires s'est tenue le 30 juillet 2013 et la restructuration proposée a été approuvée. Cette restructuration sera mise en œuvre via une fusion par échange d'actions réalisée conformément au droit brésilien des sociétés (incorporação de ações) entre Ambev et Ambev S.A., qui est actuellement une société brésilienne non déclarante (la « Fusion par échange d'actions d'Ambev »). A l'heure actuelle, AB InBev détient indirectement 100% des parts d'Ambev S.A. Ambev S.A. est actuellement l'actionnaire direct majoritaire d'Ambev, détenant respectivement 74,0% et 46,3% des actions ordinaires et privilégiées d'Ambev. Par conséquent, AB InBev possède actuellement des intérêts économiques indirects de 61,9% dans Ambev et des intérêts indirects avec droit de vote de 74,0% dans Ambev.

Selon les termes de la Fusion par échanges d'actions d'Ambev, toutes les actions émises ou en circulation d'Ambev non détenues par Ambev S.A. seront échangées contre des actions ordinaires d'Ambev S.A. nouvellement émises. A la date de finalisation de la Fusion par échange d'actions d'Ambev, Ambev deviendra une filiale intégralement contrôlée par Ambev S.A. Par la suite, AB InBev conservera ses intérêts économiques indirects de 61,9% dans Ambev, et ses intérêts indirects avec droit de vote dans Ambev seront réduits à 61,9%.

MISE A JOUR SUR L'ENQUÊTE RELATIVE AUX ACTIVITÉS INDIENNES

Tel qu'annoncé antérieurement, la SEC nous a indiqué qu'elle mène une enquête sur nos filiales implantées en Inde, dont notre joint-venture non-consolidée indienne, InBev India Int'l Private Ltd, et examine si certaines relations d'agents et de collaborateurs sont conformes au Foreign Corrupt Practices Act (FCPA). Nous continuons à coopérer dans cette enquête et avons été informés par le Ministère de la Justice américain (DOJ) qu'il menait également une enquête similaire. Nous enquêtons sur les comportements visés et coopérons avec la SEC et le DOJ.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 21 / 28

ANNEXES

- Annexe 1: Informations par segment pour le deuxième trimestre (2T13)
- Annexe 2 : Informations par segment pour le premier semestre 2013 (1S13)
- Annexe 3 : Base de référence 2012

CONFERENCE TELEPHONIQUE ET WEBDIFFUSION

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs à 15h00 Bruxelles / 14h00 Londres / 9h00 New York

Détails concernant l'inscription

Webdiffusion (mode écoute uniquement)

<http://event.on24.com/r.htm?e=489068&s=1&k=E7DF6C736693776C578F29CF174C6317>;

Conférence téléphonique (avec Q&R interactives)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/94472472>

Mentions légales :

Le présent communiqué de presse contient certaines indications de nature prévisionnelle qui reflètent l'opinion actuelle de la direction d'Anheuser-Busch InBev à propos, notamment, des objectifs stratégiques d'Anheuser-Busch InBev. Ces déclarations comportent des risques et des incertitudes. L'aptitude d'Anheuser-Busch InBev à atteindre ces objectifs dépend de nombreux facteurs qui sont extérieurs et échappent au contrôle de la direction. Par nature, des indications de nature prévisionnelle comportent des risques et des incertitudes, étant donné qu'elles sont le reflet des attentes et des hypothèses actuelles d'Anheuser-Busch InBev à propos d'événements et de circonstances futurs qui peuvent ne pas s'avérer exacts. Les résultats réels peuvent s'écarter substantiellement de ceux prévus dans de telles indications de nature prévisionnelle pour plusieurs raisons, notamment les risques décrits sous le point 3.D du Rapport Annuel d'Anheuser-Busch InBev au format 20-F déposé auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis le 13 avril 2013. Anheuser-Busch InBev ne peut assurer que les résultats, le niveau d'activité, la performance ou les réalisations futurs d'Anheuser-Busch InBev seront conformes aux attentes reflétées dans les indications de nature prévisionnelle. Anheuser-Busch InBev décline toute obligation de mettre à jour ces déclarations après la publication du présent communiqué de presse.

A propos d'Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev est une entreprise cotée en bourse (Euronext : ABI) basée à Leuven, en Belgique, avec une cotation au New York Stock Exchange (NYSE : BUD). La société est le brasseur leader au niveau mondial et l'une des cinq plus grandes sociétés de biens de consommation au monde, et est reconnue comme première société du secteur des boissons au palmarès des « World's Most Admired », publié par le magazine FORTUNE. La bière, premier réseau social, rassemble les gens depuis des milliers d'années et notre portefeuille de plus de 200 marques de bières continue de tisser des liens forts avec les consommateurs. Nous investissons la majorité de nos ressources dédiées au développement des marques dans nos marques prioritaires - à savoir celles qui ont le plus grand potentiel de croissance, comme les marques mondiales Budweiser®, Corona®, Stella Artois® et Beck's®, ainsi que Leffe®, Hoegaarden®, Bud Light®, Skol®, Brahma®, Antarctica®, Quilmes®, Michelob Ultra®, Harbin®, Sedrin®, Klinskoye®, Sibirskaia Korona®, Chernigivske®, Hasseröder® et Jupiler®. Le dévouement à l'héritage et à la qualité d'AB InBev trouve ses origines dans des traditions brassicoles qui datent de 1366, du temps de la brasserie Den Hoorn à Louvain en Belgique, et dans l'esprit innovateur de la brasserie d'Anheuser & Co, dont les origines remontent à 1852, à St. Louis aux États-Unis. Géographiquement diversifiée avec une exposition équilibrée sur les marchés émergents et développés, Anheuser-Busch InBev emploie les forces collectives de ses quelque 150.000 collaborateurs basés dans 24 pays du monde entier. En 2012, AB InBev a réalisé des produits de 39,8 milliards d'USD. La société aspire à être la Meilleure Entreprise Brassicole dans un Monde Meilleur. Pour plus d'informations, consultez notre site internet : www.ab-inbev.com.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 22 / 28

CONTACTS ANHEUSER-BUSCH INBEV

Médias

Marianne Amssoms

Tél. : +1-212-573-9281

E-mail : marianne.amssoms@ab-inbev.com

Karen Couck

Tél. : +32-16-27-69-65

E-mail : karen.couck@ab-inbev.com

Laura Vallis

Tél. : +1-212-573-9283

E-mail : laura.vallis@ab-inbev.com

Investisseurs

Graham Staley

Tél. : +1-212-573-4365

E-mail : graham.staley@ab-inbev.com

Thelke Gerdes

Tél. : +32-16-27-68-88

E-mail : thelke.gerdes@ab-inbev.com



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 23 / 28

Annexe 1							
AB InBev au niveau mondial	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'lhs)	106 018	1 158	-	-1 305	105 870	-1,2%	
dont volumes de nos propres bières	94 873	1 133	-	- 917	95 088	-1,0%	
Produits	10 353	59	- 229	404	10 587	3,9%	
Coûts des ventes	-4 409	- 33	79	- 89	-4 451	-2,0%	
Marge brute	5 944	26	- 150	316	6 136	5,3%	
Frais de distribution	-1 008	1	31	- 21	- 997	-2,1%	
Frais commerciaux et de marketing	-1 500	- 8	36	- 118	-1 592	-7,8%	
Frais administratifs	- 570	- 5	11	- 19	- 583	-3,3%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	167	1	- 9	56	215	33,5%	
EBIT normalisé	3 032	15	- 81	214	3 179	7,1%	
EBITDA normalisé	3 752	22	- 98	219	3 895	5,8%	
Marge EBITDA normalisée	36,2%				36,8%		67 bp
Amérique du Nord	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'lhs)	32 898	78	-	- 607	32 368	-1,8%	
Produits	4 222	2	- 10	65	4 279	1,5%	
Coûts des ventes	-1 733	- 5	2	3	-1 732	0,2%	
Marge brute	2 489	- 3	- 7	68	2 547	2,7%	
Frais de distribution	- 348	6	2	19	- 321	5,6%	
Frais commerciaux et de marketing	- 473	- 5	1	- 5	- 481	-1,0%	
Frais administratifs	- 116	-	-	3	- 113	2,4%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	17	-	-	- 1	16	-8,3%	
EBIT normalisé	1 570	- 2	- 4	84	1 648	5,4%	
EBITDA normalisé	1 776	- 2	- 4	71	1 840	4,0%	
Marge EBITDA normalisée	42,1%				43,0%		102 bp
Mexique	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'lhs)	3 315	-	-	7	3 322	0,2%	
Produits	374	-	19	17	410	4,4%	
Coûts des ventes	- 146	-	- 7	10	- 143	6,7%	
Marge brute	228	-	12	26	267	11,6%	
Frais de distribution	- 39	-	- 2	6	- 35	16,1%	
Frais commerciaux et de marketing	- 80	-	- 3	16	- 67	19,9%	
Frais administratifs	- 47	-	- 2	15	- 34	31,4%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	21	-	-	- 15	7	-70,5%	
EBIT normalisé	83	-	6	49	137	58,8%	
EBITDA normalisé	113	-	8	48	169	42,2%	
Marge EBITDA normalisée	30,3%				41,2%		1093 bp
Amérique latine Nord	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'lhs)	27 135	218	-	- 420	26 932	-1,5%	
Produits	2 392	34	- 186	210	2 450	8,8%	
Coûts des ventes	- 798	- 12	63	- 87	- 835	-10,9%	
Marge brute	1 594	22	- 124	123	1 615	7,7%	
Frais de distribution	- 306	- 3	25	- 36	- 321	-11,9%	
Frais commerciaux et de marketing	- 315	- 4	32	- 98	- 385	-31,1%	
Frais administratifs	- 139	- 2	11	- 12	- 140	-8,5%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	88	1	- 11	64	142	72,7%	
EBIT normalisé	922	14	- 67	41	910	4,4%	
EBITDA normalisé	1 103	17	- 81	60	1 099	5,5%	
Marge EBITDA normalisée	46,1%				44,9%		-141 bp
Amérique latine Sud	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'lhs)	7 611	-	-	- 64	7 548	-0,8%	
Produits	606	-	- 62	106	649	17,4%	
Coûts des ventes	- 271	-	27	- 35	- 279	-13,0%	
Marge brute	335	-	- 35	71	370	21,1%	
Frais de distribution	- 61	-	7	- 13	- 67	-21,7%	
Frais commerciaux et de marketing	- 82	-	7	- 11	- 85	-13,4%	
Frais administratifs	- 25	-	1	- 4	- 28	-17,6%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	- 3	-	1	- 4	- 6	-	
EBIT normalisé	165	-	- 19	38	185	23,3%	
EBITDA normalisé	212	-	- 23	43	233	20,2%	
Marge EBITDA normalisée	35,0%				35,8%		83 bp



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 24 / 28

Annexe 1							
Europe de l'Ouest	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hs)	8 194	-	-	- 571	7 623	-7,0%	
dont volumes de nos propres bières	7 718	-	-	- 553	7 165	-7,2%	
Produits	1 011	-	- 7	- 35	969	-3,5%	
Coûts des ventes	- 423	-	4	25	- 394	5,9%	
Marge brute	589	-	- 3	- 10	575	-1,7%	
Frais de distribution	- 101	-	1	5	- 96	5,2%	
Frais commerciaux et de marketing	- 183	-	2	- 11	- 192	-6,0%	
Frais administratifs	- 58	-	1	- 2	- 60	-4,1%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	-	-	1	6	35,9%	
EBIT normalisé	250	-	- 1	- 17	232	-6,7%	
EBITDA normalisé	335	-	- 1	- 24	310	-7,0%	
Marge EBITDA normalisée	33,1%				32,0%	-122 bp	
Europe centrale et de l'Est	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hs)	6 973	-	-	- 427	6 546	-6,1%	
Produits	521	-	- 8	- 42	471	-8,1%	
Coûts des ventes	- 274	-	4	23	- 246	8,5%	
Marge brute	247	-	- 4	- 19	224	-7,6%	
Frais de distribution	- 58	-	1	11	- 46	19,3%	
Frais commerciaux et de marketing	- 121	-	2	17	- 102	14,4%	
Frais administratifs	- 24	-	1	-	- 23	2,1%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	-	-	- 3	1	-77,3%	
EBIT normalisé	48	-	-	7	55	15,1%	
EBITDA normalisé	99	-	- 1	3	101	3,5%	
Marge EBITDA normalisée	18,9%				21,4%	237 bp	
Asie-Pacifique	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hs)	17 113	923	-	871	18 907	5,1%	
Produits	768	30	21	98	916	12,8%	
Coûts des ventes	- 423	- 19	- 11	- 45	- 498	-10,5%	
Marge brute	345	10	9	54	418	15,6%	
Frais de distribution	- 65	- 3	- 2	- 9	- 79	-14,0%	
Frais commerciaux et de marketing	- 198	- 4	- 5	- 25	- 233	-12,6%	
Frais administratifs	- 65	- 3	- 2	- 12	- 82	-18,5%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	22	-	1	15	38	68,9%	
EBIT normalisé	38	1	1	23	64	59,9%	
EBITDA normalisé	117	4	4	32	157	27,1%	
Marge EBITDA normalisée	15,2%				17,1%	193 bp	
Exportation Globales et Sociétés Holding	2T12	Scope	Variation	Croissance	2T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hs)	2 779	- 61	-	- 93	2 625	-3,4%	
Produits	459	- 7	5	- 14	442	-3,2%	
Coûts des ventes	- 341	3	- 3	17	- 323	5,0%	
Marge brute	118	- 3	2	3	118	2,3%	
Frais de distribution	- 30	1	-	- 4	- 34	-15,1%	
Frais commerciaux et de marketing	- 49	4	-	- 2	- 46	-3,7%	
Frais administratifs	- 96	-	-	- 6	- 103	-6,3%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	13	-	-	- 2	11	-12,0%	
EBIT normalisé	- 45	2	2	- 11	- 52	-25,8%	
EBITDA normalisé	- 3	2	2	- 15	- 14	-	



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 25 / 28

Annexe 2							
AB InBev au niveau mondial							
	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	199 195	1 746	-	-5 108	195 833	-2,6%	
dont volumes de nos propres bières	175 570	1 676	-	-4 115	173 130	-2,3%	
Produits	19 685	154	-624	540	19 756	2,7%	
Coûts des ventes	-8 258	-72	209	-235	-8 355	-2,9%	
Marge brute	11 427	83	-414	305	11 401	2,7%	
Frais de distribution	-1 950	-4	83	-65	-1 936	-3,4%	
Frais commerciaux et de marketing	-2 765	-19	79	-162	-2 869	-5,9%	
Frais administratifs	-1 082	-11	26	-7	-1 074	-0,6%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	292	-2	-30	148	408	50,6%	
EBIT normalisé	5 922	47	-257	218	5 930	3,7%	
EBITDA normalisé	7 307	66	-298	250	7 325	3,4%	
Marge EBITDA normalisée	37,1%				37,1%		25 bp
Amérique du Nord							
	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	62 676	162	-	-2 113	60 725	-3,4%	
Produits	7 953	7	-13	15	7 962	0,2%	
Coûts des ventes	-3 266	-10	3	6	-3 266	0,2%	
Marge brute	4 688	-3	-10	21	4 696	0,5%	
Frais de distribution	-664	11	3	15	-635	2,4%	
Frais commerciaux et de marketing	-895	-11	2	-21	-925	-2,3%	
Frais administratifs	-236	-	-	4	-231	1,7%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	29	-	-	3	31	8,9%	
EBIT normalisé	2 922	-3	-5	22	2 936	0,8%	
EBITDA normalisé	3 328	-3	-6	1	3 320	-	
Marge EBITDA normalisée	41,8%				41,7%		-6 bp
Mexique							
	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	3 315	-	-	7	3 322	0,2%	
Produits	374	-	19	17	410	4,4%	
Coûts des ventes	-146	-	-7	10	-143	6,7%	
Marge brute	228	-	12	26	267	11,6%	
Frais de distribution	-39	-	-2	6	-35	16,1%	
Frais commerciaux et de marketing	-80	-	-3	16	-67	19,9%	
Frais administratifs	-47	-	-2	15	-34	31,4%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	21	-	-	-15	7	-70,5%	
EBIT normalisé	83	-	6	49	137	58,8%	
EBITDA normalisé	113	-	8	48	169	42,2%	
Marge EBITDA normalisée	30,3%				41,2%		1093 bp
Amérique latine Nord							
	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	56 546	786	-	-2 114	55 217	-3,7%	
Produits	5 199	132	-515	239	5 055	4,6%	
Coûts des ventes	-1 678	-50	173	-169	-1 723	-10,1%	
Marge brute	3 522	83	-342	70	3 332	2,0%	
Frais de distribution	-653	-14	68	-66	-666	-10,2%	
Frais commerciaux et de marketing	-631	-14	71	-121	-696	-19,2%	
Frais administratifs	-272	-8	26	-11	-264	-3,9%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	172	-2	-32	165	302	95,9%	
EBIT normalisé	2 136	45	-210	36	2 008	1,7%	
EBITDA normalisé	2 486	61	-247	85	2 384	3,4%	
Marge EBITDA normalisée	47,8%				47,2%		-55 bp
Amérique latine Sud							
	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	18 556	-	-	-1 184	17 373	-6,4%	
Produits	1 477	-	-131	174	1 520	11,8%	
Coûts des ventes	-601	-	51	-44	-594	-7,2%	
Marge brute	876	-	-80	131	927	14,9%	
Frais de distribution	-139	-	15	-27	-151	-19,1%	
Frais commerciaux et de marketing	-169	-	13	-24	-180	-14,0%	
Frais administratifs	-50	-	2	-4	-52	-7,3%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	-7	-	1	-4	-10	-53,7%	
EBIT normalisé	511	-	-50	73	534	14,3%	
EBITDA normalisé	605	-	-56	80	628	13,2%	
Marge EBITDA normalisée	40,9%				41,3%		52 bp



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 26 / 28

Annexe 2						
Europe de l'Ouest	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	14 392	-	-	-1 012	13 379	-7,0%
dont volumes de nos propres bières	13 546	-	-	-963	12 582	-7,1%
Produits	1 768	-	-7	-76	1 685	-4,3%
Coûts des ventes	-761	-	4	36	-721	4,7%
Marge brute	1 007	-	-3	-40	964	-4,0%
Frais de distribution	-188	-	-	10	-177	5,5%
Frais commerciaux et de marketing	-339	-	2	-3	-340	-0,8%
Frais administratifs	-127	-	-	6	-121	4,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	6	-	-	2	8	35,9%
EBIT normalisé	360	-	-1	-25	334	-6,9%
EBITDA normalisé	529	-	-1	-39	489	-7,4%
Marge EBITDA normalisée	29,9%				29,0%	-95 bp
Europe centrale et de l'Est	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	11 295	-	-	-1 135	10 160	-10,1%
Produits	826	-	-10	-74	742	-9,0%
Coûts des ventes	-455	-	5	39	-411	8,5%
Marge brute	371	-	-5	-35	330	-9,6%
Frais de distribution	-98	-	1	20	-77	20,5%
Frais commerciaux et de marketing	-208	-	3	26	-180	12,2%
Frais administratifs	-51	-	1	5	-45	9,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	2	-	-	-2	-	-79,8%
EBIT normalisé	15	-	-	13	28	85,8%
EBITDA normalisé	114	-	-1	4	117	3,1%
Marge EBITDA normalisée	13,8%				15,7%	184 bp
Asie-Pacifique	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	28 026	923	-	2 571	31 521	9,2%
Produits	1 306	30	29	255	1 619	19,5%
Coûts des ventes	-750	-19	-16	-132	-916	-17,6%
Marge brute	556	10	13	123	702	22,0%
Frais de distribution	-110	-3	-2	-21	-137	-19,3%
Frais commerciaux et de marketing	-337	-4	-7	-42	-390	-12,6%
Frais administratifs	-122	-3	-3	-18	-146	-15,0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	47	-	1	-	48	0,1%
EBIT normalisé	35	1	2	41	78	117,5%
EBITDA normalisé	188	4	5	73	270	38,7%
Marge EBITDA normalisée	14,4%				16,7%	231 bp
Exportation Globales et Sociétés Holding	1S12	Scope	Variation	Croissance	1S13	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	4 389	-126	-	-127	4 136	-3,0%
Produits	781	-14	5	-9	762	-1,1%
Coûts des ventes	-601	7	-4	18	-580	3,1%
Marge brute	179	-7	1	10	182	5,6%
Frais de distribution	-57	2	-	-3	-58	-5,6%
Frais commerciaux et de marketing	-106	9	-	7	-89	7,7%
Frais administratifs	-178	-	-	-4	-181	-2,0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	21	-	-	-1	20	-6,1%
EBIT normalisé	-139	4	1	9	-126	6,7%
EBITDA normalisé	-56	4	1	-1	-52	-1,2%



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 27 / 28

Annexe 3					
AB InBev au niveau mondial	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	93 178	106 018	119 638	111 987	430 821
Produits	9 332	10 353	11 622	11 621	42 927
Coûts des ventes	-3 849	-4 409	-4 876	-4 620	-17 754
Marge brute	5 483	5 944	6 746	7 001	25 173
Frais de distribution	- 941	-1 008	-1 079	-1 054	-4 082
Frais commerciaux et de marketing	-1 265	-1 500	-1 573	-1 465	-5 803
Frais administratifs	- 512	- 570	- 746	- 716	-2 544
Autres produits/(charges) d'exploitation	125	167	246	255	793
EBIT normalisé	2 890	3 032	3 594	4 021	13 537
EBITDA normalisé	3 555	3 752	4 359	4 814	16 480
Marge EBITDA normalisée	38,1%	36,2%	37,5%	41,4%	38,4%

Amérique du Nord	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	29 778	32 898	33 799	28 664	125 139
Produits	3 731	4 222	4 315	3 759	16 028
Coûts des ventes	-1 533	-1 733	-1 774	-1 576	-6 615
Marge brute	2 198	2 489	2 541	2 183	9 412
Frais de distribution	- 316	- 348	- 346	- 309	-1 319
Frais commerciaux et de marketing	- 422	- 473	- 472	- 427	-1 794
Frais administratifs	- 120	- 116	- 117	- 100	- 452
Autres produits/(charges) d'exploitation	11	17	18	17	64
EBIT normalisé	1 352	1 570	1 624	1 365	5 911
EBITDA normalisé	1 552	1 776	1 828	1 579	6 735
Marge EBITDA normalisée	41,6%	42,1%	42,4%	42,0%	42,0%

Mexico	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	-	3 315	9 531	10 192	23 038
Produits	-	374	1 095	1 147	2 616
Coûts des ventes	-	- 146	- 451	- 416	-1 014
Marge brute	-	228	644	731	1 602
Frais de distribution	-	- 39	- 119	- 112	- 270
Frais commerciaux et de marketing	-	- 80	- 220	- 215	- 515
Frais administratifs	-	- 47	- 142	- 148	- 338
Autres produits/(charges) d'exploitation	-	21	57	24	102
EBIT normalisé	-	83	220	279	582
EBITDA normalisé	-	113	306	358	777
Marge EBITDA normalisée		30,3%	28,0%	31,2%	29,7%

Amérique latine Nord	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	29 411	27 135	29 674	36 163	122 382
Produits	2 808	2 392	2 680	3 388	11 268
Coûts des ventes	- 880	- 798	- 863	- 979	-3 519
Marge brute	1 928	1 594	1 817	2 410	7 748
Frais de distribution	- 347	- 306	- 291	- 333	-1 277
Frais commerciaux et de marketing	- 317	- 315	- 285	- 288	-1 204
Frais administratifs	- 134	- 139	- 211	- 128	- 612
Autres produits/(charges) d'exploitation	84	88	118	136	426
EBIT normalisé	1 214	922	1 148	1 797	5 081
EBITDA normalisé	1 383	1 103	1 329	1 972	5 787
Marge EBITDA normalisée	49,3%	46,1%	49,6%	58,2%	51,4%

Amérique latine Sud	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	10 945	7 611	8 192	11 348	38 097
Produits	871	606	694	1 039	3 209
Coûts des ventes	- 330	- 271	- 280	- 363	-1 244
Marge brute	541	335	413	676	1 966
Frais de distribution	- 79	- 61	- 70	- 87	- 296
Frais commerciaux et de marketing	- 87	- 82	- 85	- 83	- 336
Frais administratifs	- 25	- 25	- 29	- 30	- 108
Autres produits/(charges) d'exploitation	- 5	- 3	5	6	4
EBIT normalisé	346	165	235	483	1 228
EBITDA normalisé	392	212	278	536	1 419
Marge EBITDA normalisée	45,0%	35,0%	40,1%	51,6%	44,2%



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 juillet 2013 – 28 / 28

Annexe 3					
Europe de l'Ouest	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	6 198	8 194	7 913	7 329	29 634
Produits	757	1 011	968	914	3 650
Coûts des ventes	- 338	- 423	- 404	- 390	-1 555
Marge brute	419	589	564	524	2 095
Frais de distribution	- 87	- 101	- 95	- 87	- 369
Frais commerciaux et de marketing	- 156	- 183	- 171	- 154	- 663
Frais administratifs	- 69	- 58	- 64	- 68	- 259
Autres produits/(charges) d'exploitation	3	4	7	11	24
EBIT normalisé	110	250	241	226	827
EBITDA normalisé	194	335	323	312	1 163
Marge EBITDA normalisée	25,6%	33,1%	33,3%	34,1%	31,9%
Europe centrale et de l'Est	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	4 322	6 973	6 547	4 943	22 785
Produits	305	521	467	375	1 668
Coûts des ventes	- 181	- 274	- 248	- 211	- 914
Marge brute	124	247	219	164	754
Frais de distribution	- 41	- 58	- 47	- 39	- 184
Frais commerciaux et de marketing	- 87	- 121	- 87	- 105	- 400
Frais administratifs	- 27	- 24	- 26	- 37	- 113
Autres produits/(charges) d'exploitation	- 2	4	3	0	5
EBIT normalisé	- 33	48	63	- 17	62
EBITDA normalisé	16	99	110	32	257
Marge EBITDA normalisée	5,1%	18,9%	23,6%	8,6%	15,4%
Asie-Pacifique	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	10 914	17 113	19 779	9 862	57 667
Produits	538	768	859	525	2 690
Coûts des ventes	- 326	- 423	- 468	- 347	-1 565
Marge brute	212	345	391	178	1 125
Frais de distribution	- 45	- 65	- 73	- 51	- 235
Frais commerciaux et de marketing	- 139	- 198	- 194	- 140	- 670
Frais administratifs	- 57	- 65	- 67	- 86	- 274
Autres produits/(charges) d'exploitation	25	22	25	49	121
EBIT normalisé	- 4	38	83	- 50	67
EBITDA normalisé	71	117	164	44	396
Marge EBITDA normalisée	13,1%	15,2%	19,0%	8,5%	14,7%
Exportation Globales et Sociétés Holding	1T 2012 Base de Référence	2T 2012 Base de Référence	3T 2012 Base de Référence	4T 2012 Base de Référence	2012 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hl)	1 611	2 778	4 202	3 487	12 079
Produits	322	459	544	473	1 798
Coûts des ventes	- 260	- 341	- 389	- 338	-1 328
Marge brute	62	118	156	136	471
Frais de distribution	- 27	- 30	- 38	- 37	- 132
Frais commerciaux et de marketing	- 57	- 49	- 60	- 54	- 220
Frais administratifs	- 81	- 96	- 90	- 119	- 386
Autres produits/(charges) d'exploitation	9	13	13	12	47
EBIT normalisé	- 95	- 45	- 19	- 62	- 221
EBITDA normalisé	- 53	- 3	22	- 21	- 54