



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 1 / 25

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 troisième trimestre 2013

Sauf indication contraire, les analyses ci-dessous sont basées sur des chiffres internes et se rapportent au 3T13 et aux 9M13 sur la base d'une comparaison avec la même période de l'année dernière. Pour consulter les mentions légales importantes, veuillez vous référer à la page 3.

FAITS MARQUANTS

- **Croissance des produits** : Les produits ont augmenté de 3,0 % au 3T13 et de 2,8 % au cours des 9M13, avec une hausse des produits par hl de 4,2 % au 3T13 et de 5,1 % au cours des 9M13. Sur une base géographique constante (c'est-à-dire en éliminant l'impact d'une croissance plus rapide dans des pays à plus faible produit par hl), les produits par hl ont augmenté de 4,9 % au 3T13 et de 5,7 % au cours des 9M13.
- **Performance des volumes** : Au 3T13, les volumes totaux ont diminué de 1,3 %, les volumes de nos propres bières affichant une baisse de 1,4 % et les volumes non-bières, une baisse de 0,8 %. Au cours des 9M13, les volumes totaux ont diminué de 2,1 %, les volumes de nos propres bières marquant un recul de 2,0 % et les volumes non-bières, un recul de 3,2 %.
- **Marques prioritaires** : Les volumes de nos marques prioritaires ont augmenté de 0,3 % au 3T13, avec nos marques mondiales en hausse de 5,0 %, sous l'impulsion de Budweiser, qui a progressé de 8,1 % au niveau mondial. Les volumes mondiaux (hors Etats-Unis) de notre nouvelle marque phare Corona ont augmenté de 3,7 % pendant le trimestre.
- **Coûts des Ventes** : Les Coûts des Ventes (CdV) ont diminué de 1,2 % au 3T13, et de 0,3 % par hl, grâce notamment aux synergies réalisées au Mexique. Au cours des 9M13, les CdV ont augmenté de 1,3 % et de 3,6 % par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 1,2 % au 3T13 et de 5,0 % au cours des 9M13.
- **Synergies de coûts** : Environ 250 millions d'USD de synergies de coûts ont été réalisés au cours des quatre mois qui ont suivi la finalisation du rapprochement avec Grupo Modelo en date du 4 juin 2013. En outre, l'équipe de gestion de Grupo Modelo a réalisé approximativement 75 millions d'USD de synergies avant le rapprochement. Nous sommes sur la bonne voie pour tenir notre engagement d'1 milliard d'USD de synergies de coûts d'ici à 2016.
- **EBITDA** : Au 3T13, l'EBITDA a augmenté de 10,5 % à 4 664 millions d'USD, avec un accroissement de la marge de 274 points de base à 39,8 %. Cette performance a été favorisée par une solide croissance des produits par hectolitre, une discipline de coûts stricte et la réalisation de synergies de coûts suite au rapprochement avec Grupo Modelo. Au cours des 9M13, l'EBITDA a augmenté de 6,1 % pour atteindre 11 989 millions d'USD et la marge a progressé de 117 points de base à 38,1 %.
- **Coûts financiers nets** : Les coûts financiers nets (hors coûts financiers nets non-récurrents) ont totalisé 562 millions d'USD durant le trimestre, comparé à 680 millions d'USD au 3T12.
- **Le résultat financier net non-récurrent** a atteint 170 millions d'USD au 3T13 suite essentiellement aux gains d'ajustement à la valeur de marché sur la couverture de 99 % 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 .
- **Impôt sur le résultat** : L'impôt sur le résultat s'élève au 3T13 à 699 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de 21,3 %, alors qu'il était de 456 millions d'USD au 3T12, avec un TIE normalisé de 17,2 %. La hausse du TIE normalisé enregistré au 3T13 résulte principalement d'un changement dans le mix pays. Le TIE normalisé au 9M13 s'élevait à 18,1 % comparé à 15,6 % au 9M12.
- **Bénéfice** : Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev a augmenté en termes nominaux, passant de 1 843 millions d'USD au 3T12 à 2 205 millions d'USD au 3T13. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev a augmenté en termes nominaux, passant de 5 429 millions d'USD au cours des 9M12 à 5 562 millions d'USD au cours des 9M13.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 2 / 25

- **Bénéfice par action (BPA) :** Le BPA normalisé a augmenté de 17,2 % en termes nominaux, passant de 1,16 USD au 3T12 à 1,36 USD au 3T13, stimulé par la croissance de l'activité sous-jacente et le rapprochement avec Grupo Modelo, y inclus la réalisation de synergies de coûts, malgré d'importants effets de change négatifs. Le BPA normalisé a atteint 3,45 USD au cours des 9M13, par rapport à 3,40 USD au cours des 9M12.
- **Acompte sur dividende :** Le Conseil d'administration d'AB InBev a approuvé le versement d'un acompte sur dividende de 0,60 EUR par action pour l'exercice 2013. Les actions seront négociées ex-coupon à partir du 13 novembre 2013 et les dividendes seront payables à partir du 18 novembre 2013. La date d'enregistrement est fixée au 15 novembre 2013.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	3T12	3T12	3T13	Croissance
	Rapporté	Base de référence		interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	107 677	119 638	119 664	-1.3%
Volumes de nos propres bières	95 865	107 826	107 907	-1.4%
Volumes des non-bières	11 291	11 291	11 206	-0.8%
Produits de tiers	521	521	551	5.7%
Produits	10 269	11 622	11 729	3.0%
Marge brute	5 998	6 746	6 972	6.0%
EBITDA normalisé	3 981	4 359	4 664	10.5%
EBIT normalisé	3 301	3 594	3 908	12.7%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 843		2 205	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 818		2 366	
Bénéfice normalisé par action (USD)	1.16		1.36	
Bénéfice par action (USD)	1.13		1.44	
Marges				
Marge brute	58.4%	58.0%	59.4%	171 bp
Marge EBITDA normalisée	38.8%	37.5%	39.8%	274 bp
Marge EBIT normalisée	32.1%	30.9%	33.3%	291 bp
	9M12	9M12	9M13	Croissance
	Rapporté	Base de référence		interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	302 533	318 834	315 497	-2.1%
Volumes de nos propres bières	267 095	283 396	281 038	-2.0%
Volumes des non-bières	33 952	33 952	32 930	-3.2%
Produits de tiers	1 486	1 486	1 529	1.9%
Produits	29 471	31 307	31 484	2.8%
Marge brute	17 149	18 173	18 372	3.9%
EBITDA normalisé	11 133	11 666	11 989	6.1%
EBIT normalisé	9 100	9 516	9 838	7.1%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 429		5 562	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 424		11 875	
Bénéfice normalisé par action (USD)	3.40		3.45	
Bénéfice par action (USD)	3.39		7.36	
Marges				
Marge brute	58.2%	58.0%	58.4%	61 bp
Marge EBITDA normalisée	37.8%	37.3%	38.1%	117 bp
Marge EBIT normalisée	30.9%	30.4%	31.2%	126 bp



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 3 / 25

Les chiffres rapportés d'AB InBev des 3T13 et 3T12 ainsi que des 9M13 et 9M12 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 la transaction 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 aux fins de la publication de nos résultats et du contrôle interne effectué par la direction. 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 1er 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 1er 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.

Les BPA du 3T13 et des 9M13 sont basés sur la moyenne pondérée de 1 613 millions d'actions, comparativement aux 1 599 millions d'actions pour le 3T12 et les 9M12.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 4 / 25

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Nous ne sommes pas satisfaits de notre performance en termes de volumes et de produits en 2013, celle-ci étant toujours impactée par les contretemps macroéconomiques dans un certain nombre de nos marchés. Néanmoins, nous continuons à nous concentrer sur ce que nous pouvons influencer et sur ce qui peut nous amener à construire une activité en bonne santé sur le long terme. Nous avons un portefeuille de marques mondiales inédit, soutenu par de fortes marques locales, et nous avons mis en place les plans qu'il faut pour un bon démarrage en 2014. Comme toujours, ce sont nos collaborateurs qui feront la différence et ils sont prêts à relever les challenges et opportunités qui s'annoncent.

Cela fait maintenant 5 mois que nous avons finalisé le rapprochement avec Grupo Modelo et l'intégration des deux entreprises se passe extrêmement bien. Nos nouveaux collègues ont vite adopté la culture et la façon de travailler d'AB InBev, ce qui nous a permis d'implémenter notre plan d'intégration et de commencer à réaliser des synergies de coûts de manière beaucoup plus accélérée que prévue au départ.

En ce qui concerne les résultats financiers, les produits totaux d'AB InBev ont progressé de 3,0 % au 3T13 grâce notamment à la croissance des produits par hl de 4,2 % résultant d'initiatives de gestion des revenus et du portefeuille de marques. Au 3T13, les volumes de nos marques prioritaires ont enregistré une croissance de 0,3 %, ce qui est mieux que notre performance en termes de volumes totaux de nos propres bières, qui affiche une baisse de 1,4 %. Dans notre portefeuille de marques prioritaires, nos marques mondiales ont progressé de 5,0 % sous l'impulsion de Budweiser, qui a augmenté de 8,1 % sur une base mondiale, avec une forte croissance en Chine, au Brésil et au Royaume-Uni. Notre nouvelle marque phare, Corona, affiche une hausse de 3,7 % pendant le trimestre, grâce à une solide performance enregistrée au Mexique et dans les principaux marchés d'exportations de la marque hors Etats-Unis.

L'EBITDA consolidé a augmenté de 10,5 % au 3T13, avec un accroissement de la marge de 274 points de base, un résultat favorisé par une solide croissance des produits par hectolitre, une discipline de coûts stricte et la réalisation de synergies de coûts suite au rapprochement avec Grupo Modelo.

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev a augmenté de 19,6 % par rapport au 3T12, stimulé notamment par une croissance de l'EBITDA et une baisse des coûts financiers nets suite à des gains d'ajustement à la valeur de marché liés à la couverture de nos risques en actions inclus dans d'autres résultats financiers, partiellement atténués par une hausse de l'impôt sur le revenu. Le bénéfice par action normalisé a augmenté de 17,2 % par rapport au 3T12, pour atteindre 1,36 USD par action.

En février 2013, nous avons annoncé la décision de passer à des versements de dividendes semi-annuels, en commençant par les dividendes pour l'exercice 2013. Ce changement nous permettra de gérer le flux de trésorerie de manière plus efficace tout au long de l'année, en adaptant plus étroitement les versements de dividendes aux flux de trésorerie générés grâce aux activités d'exploitation. Actuellement, le Conseil d'administration a approuvé le versement d'un acompte sur dividende de 0,60 EUR par action pour l'exercice 2013. Les actions seront négociées ex-coupon à partir du 13 novembre 2013 et les dividendes seront payables à partir du 18 novembre 2013. La date d'enregistrement est fixée au 15 novembre 2013.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 5 / 25

Examinons maintenant la performance réalisée sur nos principaux marchés :

Aux États-Unis :

Volumes

- Selon nos estimations, les ventes aux détaillants (VAD) corrigées des jours de vente ont diminué de 1,0 % au 3Q13 et de 2,2 % au cours des 9M13. Durant le trimestre, les volumes du secteur ont bénéficié d'un temps plus favorable et d'une pression réduite sur les revenus disponibles des consommateurs, poursuivant ainsi la tendance à l'amélioration que nous avons constatée depuis la fin du mois de février. Nous sommes confiants quant au potentiel de croissance à long terme du secteur, bien que les taux d'activité et de chômage des jeunes adultes masculins restent préoccupants.
- Nos propres VAD ajustées des jours de vente ont diminué de 2,7 % au 3T13 et de 3,3 % au cours des 9M13, le troisième trimestre ayant été partiellement impacté par le calendrier de notre augmentation de prix. Celle-ci est entrée en vigueur le 30 septembre 2013, bien qu'elle ait été reportée jusqu'au début du mois de novembre dans certains marchés en raison des conditions du marché locales. Par conséquent, certains achats du commerce de détail effectués avant l'augmentation de prix ont eu lieu cette année au cours du quatrième trimestre, par rapport au troisième trimestre l'année dernière. Nous estimons que nos volumes de VAD du 4T13 devraient bénéficier de cette différence de timing.
- Nos ventes aux grossistes (VAG) rapportées ont baissé de 1,9 % au 3T13 et de 2,8 % au cours des 9M13.

Gestion des revenus

- Aux Etats-Unis, les produits par hl (bières uniquement) continuent d'enregistrer de solides résultats, avec une hausse de 3,2 % pendant le trimestre et de 3,7 % au cours des 9M13. Le portefeuille de marques a contribué à cette hausse à hauteur de 100 points de base, principalement sous l'impulsion de Bud Light Lime Straw-Ber-Rita. Le portefeuille de marque a permis de gagner 130 points de base au cours des 9M13.
- Le 30 septembre 2013, nous avons appliqué une augmentation de prix net d'environ 3 %. Le montant et le moment précis de cette augmentation diffèrent suivant la marque, l'emballage et l'état, certaines hausses étant appliquées début novembre, tel que mentionné plus haut.

Stratégie commerciale et marques

- Nous estimons que nous avons subi une perte de part de marché totale d'environ 80 points de base au 3T13 et de 60 points de base au 9M13. Le recul pendant le trimestre s'explique partiellement par une perte de part d'environ 35 points de base de nos marques sub-premium, due notamment à notre stratégie de réduction de l'écart de prix entre nos marques premium et sub-premium. Nous avons également essuyé une perte de part de marché par rapport au 3T12 en raison du calendrier de notre augmentation de prix qui s'est traduit par des achats reportés au 4T13 dans le secteur de la grande distribution. Nous nous attendons à ce que nous récupérions ces volumes en octobre 2013. Nous attendons que la tendance en termes de perte estimée de part de marché à fin octobre soit en ligne avec celle rapportée au 1S13, c'est-à-dire une perte d'environ 45 points de base.
- Nous estimons que la famille Bud Light a perdu environ 25 points de base de part de marché au 3T13, avec une légère croissance de parts de marché pour Bud Light dans le segment « premium light » au 3T13, selon nos estimations. Une baisse de 3,3 % des VAD de la marque Bud Light a été partiellement compensée par une forte croissance de Bud Light Lime Straw-Ber-Rita et Bud Light Lime Lime-A-Rita, les Ritas atteignant une part de marché combinée de 0,8 % au 3T13, sur la base des VAD. Bud Light Lime Cran-Brrr-Rita, ajout saisonnier à la famille Rita, doit être lancée en novembre avant Thanksgiving, selon les plans. Selon nos estimations, Bud Light Platinum a maintenu sa part de marché sur une base séquentielle.
- Nous estimons que la part de marché de la famille Budweiser a légèrement diminué au 3T13, Budweiser Black Crown atténuant en partie la baisse de part de marché de Budweiser. La performance de Budweiser continue de s'améliorer, soutenue ces dernières semaines par le festival de musique *Budweiser Made in America* et les activations de la Major League Baseball.
- D'après nos estimations, Michelob Ultra et nos marques haut de gamme continuent de gagner de la part de marché.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 6 / 25

- Notre filière d'innovation aux États-Unis reste forte. Outre la création de nouveaux liquides, elle s'est particulièrement concentrée sur les conditionnements, avec notamment le lancement récent de la bouteille refermable en aluminium de 16oz, offrant aux consommateurs un avantage pratique. Nous pensons que la nouvelle canette de 25oz offrira également une valeur ajoutée au consommateur, en contenant plus de liquide pour le même prix que notre canette traditionnelle de 24oz. La canette de 24oz n'existera plus.
- Aux États-Unis, la marge EBITDA a progressé d'environ 80 points de base au 3T13 et de 20 points de base au cours des 9M13, grâce notamment aux économies réalisées sur les Coûts des Ventes et les frais de distribution, ainsi qu'à une solide performance des produits par hl.

Au **Mexique** :

Intégration et synergies

- L'intégration poursuit son excellente progression. Durant les quatre mois qui ont suivi la finalisation du rapprochement avec Grupo Modelo en date du 4 juin 2013, une synergie de coûts d'environ 250 millions d'USD a été réalisée, dont environ 210 millions d'USD ont été générés au 3T13 et environ 40 millions d'USD au 2T13. En outre, l'équipe de gestion de Grupo Modelo a réalisé approximativement 75 millions d'USD de synergies de coûts avant le rapprochement, grâce au partage des meilleures pratiques. Le montant total des synergies qui ont été réalisées jusqu'à ce jour s'élève dès lors à environ 325 millions d'USD dont 300 millions d'USD environ ont été capturés dans la Zone Mexico, les 25 millions d'USD restants étant rapportés dans les activités d'exportation et sociétés holding (GEHC).
- Nous maintenons notre engagement à réaliser 1 milliard d'USD de synergies de coûts avant fin 2016, la majeure partie de ces économies intervenant fin 2015. Nous continuons de prévoir qu'environ 40-45 % des synergies seront réalisées sur les Coûts des Ventes, les 55-60 % restant provenant des charges d'exploitation. Nous sommes également sur la bonne voie pour réaliser 500 millions d'USD d'économies sur le fonds de roulement durant les deux premières années qui suivent la finalisation du rapprochement.

Volumes

- Les volumes du secteur brassicole mexicain sont restés sous pression au 3T13, avec une baisse de nos propres volumes de 2,3% durant le trimestre. La performance de l'industrie s'explique par une faible croissance de l'économie ainsi que par l'impact de sévères ouragans et tempêtes tropicales le long de la côte mexicaine en septembre. L'économie reste faible, avec de bas niveau d'inflation et de chômage. Nous restons confiants quant au potentiel de croissance à long terme du Mexique et à notre propre activité.

Gestion des revenus

- Au Mexique, les produits par hl (bières uniquement) nationaux ont progressé de 6,1 % au 3T13 essentiellement grâce à nos initiatives de gestion des revenus.

Au **Brésil** :

Volumes

- Le secteur brassicole brésilien a été sous pression toute l'année, principalement en raison d'une économie faible et d'un environnement de consommation difficile. L'inflation des denrées alimentaires s'est considérablement détendue ces derniers mois bien qu'elle reste supérieure au niveau d'inflation général et maintienne sous pression les revenus disponibles de nos consommateurs clés. Nous avons cependant continué à nous concentrer sur notre stratégie commerciale et avons réalisé une solide croissance des produits par hl et de l'EBITDA durant le trimestre.
- Nous estimons que les volumes du secteur brassicole du Brésil ont baissé d'environ 4,3 % au 3T13. Les volumes de nos propres bières ont diminué de 5,0 % pendant le trimestre et de 4,7 % au cours des 9M13. Selon nos estimations, la part de marché moyenne du trimestre est de 68,0 %, ce qui représente une perte séquentielle de seulement 10 points de base, alors que la part de marché a perdu 50 points de base par rapport au 3T12 principalement en raison d'une comparaison difficile.
- Nos attentes quant à la croissance des volumes du secteur de la bière au Brésil restent inchangées. Toutefois, sur base des résultats du 3T13 nous attendons une croissance des volumes durant l'EX13 qui devrait se situer dans la tranche inférieure de notre indication précédente de stabilisation ou de baisse d'un seul chiffre dans le bas de la fourchette.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 7 / 25

Gestion des revenus

- La performance des produits par hl de nos bières est en hausse de 6,0 % au 3T13 et de 8,1 % au cours des 9M13. Ce résultat a été favorisé par nos initiatives de gestion des revenus, une hausse de nos propres activités de distribution et une amélioration du portefeuille premium. Nous continuons de prévoir une croissance des produits par hl d'un seul chiffre dans le haut de la fourchette pour l'EX13.

Stratégie commerciale et marques

- Notre stratégie commerciale, centrée sur les innovations et les initiatives de packs à prix spéciaux, est fructueuse, comme le montre la croissance de nos bouteilles en verre consignées de 300 ml et d'1 litre. Selon nos estimations, nous gagnons également de la part de marché dans le Nord et le Nord-Est et conservons une croissance des volumes de nos marques premium supérieure à l'ensemble du secteur.
- Nous orientons progressivement notre attention vers des initiatives et activations de marques associées à la Coupe du Monde de la FIFA 2014.

En Chine :

Volumes

- Nos propres volumes ont progressé de 8,3 % au 3T13 et de 8,8 % au cours des 9M13, sous l'impulsion d'une croissance du secteur de plus de 3 % durant les huit premiers mois pour lesquels des chiffres sont disponibles et d'une hausse de part de marché estimée de 75 points de base pendant la même période.
- Nos marques nationales, Budweiser et Harbin, continuent d'enregistrer une croissance largement supérieure au reste de notre activité grâce à une croissance dans notre périmètre actuel et à une extension à de nouvelles zones géographiques et de nouveaux canaux de distribution.
- Au 3T12, nous avons annoncé l'acquisition de 4 brasseries en Chine. Ces transactions ont maintenant été clôturées, ce qui augmente notre capacité d'environ 9 million d'hl. L'intégration se passe très bien.

Gestion des revenus

- Les produits par hl ont augmenté de 7,8 % au 3T13, essentiellement grâce à l'amélioration du portefeuille de marques, reflet de la solide croissance de Budweiser et Harbin Ice.

Stratégie commerciale et marques

- Nos marques prioritaires, qui représentent près de 73 % de nos volumes en Chine, ont progressé de 13,4 % au 3T13, avec Budweiser, Harbin et Harbin Ice enregistrant une croissance des volumes à deux chiffres.
- Pendant le trimestre, nous avons poursuivi le déploiement de notre toute dernière innovation, à savoir Budweiser Supreme. La marque est aujourd'hui disponible dans plus de 20 grandes villes de Chine, et continuera son expansion ces prochains mois. Budweiser Supreme est une extension de gamme super-premium de Budweiser, qui cible particulièrement les restaurants chinois haut de gamme.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 8 / 25

PERSPECTIVES

Nos perspectives pour 2013 sont les suivantes :

- (i) **Volumes** : Aux Etats-Unis, nous poursuivrons notre stratégie axée sur nos marques prioritaires et sur la premiumisation, soutenue par une filière d'innovations saine et un solide plan d'exécution des ventes. Nous nous attendons à ce que la pression sur les volumes au Brésil se maintienne à court terme. Nos attentes par rapport à la croissance des volumes du secteur de la bière au Brésil restent inchangées. Toutefois, sur base des résultats des 3T13, nous nous attendons à ce que la croissance du secteur au Brésil soit dans la tranche inférieure de notre indication précédente de stabilisation ou de baisse d'un seul chiffre dans le bas de la fourchette. Nous maintenons notre prévision de solide croissance des volumes du secteur en Chine en 2013.
- (ii) **Produits par hl** : Nous prévoyons une croissance interne des produits par hl supérieure à l'inflation, pondérée par pays, grâce à l'amélioration permanente de notre portefeuille de marques 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 compensées 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 compter 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.
- (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** : Notre indication concernant les dépenses nettes d'investissement de 2013 est maintenue à environ 3,9 milliards d'USD, en incluant le Mexique. La hausse additionnelle par rapport à 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'innovation et à nos programmes de marché.
- (ix) **Endettement** : Nous prévoyons une baisse du ratio endettement net / EBITDA 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.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 9 / 25

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. Le 20 septembre 2013, nous avons célébré notre quatrième Global Be(er) Responsible Day annuel, une journée mondiale de mobilisation pour promouvoir l'importance de la consommation responsable. Cette année, nos activités ont ciblé le développement et l'expansion du programme mondial Family Talk About Drinking, la promotion de la sécurité routière, y compris le recours aux conducteurs désignés, la formation des barmans et du personnel des commerces de détail sur la manière de vendre et servir nos produits de façon responsable, et l'entretien des partenariats public/privé. Plus de 35.000 collaborateurs ont participé aux activités du Global Be(er) Responsible Day, un engagement qui a plus que doublé depuis la célébration inaugurale de 2010. De plus, nous avons organisé notre premier forum sur le bien-être et la responsabilité, un espace de dialogue en ligne qui a rassemblé 240 experts et praticiens issus d'entreprises, d'organisations non gouvernementales, d'universités et de gouvernements, à travers 15 pays, en vue de discuter de l'importance du bien-être et de la responsabilité et de rechercher des solutions conjointes pour réduire l'abus d'alcool.

Nous avons également annoncé une deuxième année de progression vers nos objectifs mondiaux de consommation responsable pour fin 2014. En deux ans (2011-2012), nous avons :

- (i) Atteint près de 145 millions d'adultes avec des programmes aidant les parents à aborder avec leurs enfants le sujet de la consommation d'alcool avant l'âge légal, dépassant ainsi notre objectif triennal visant à atteindre au moins 100 millions d'adultes ;
- (ii) Fourni des outils de vérification d'identité à près de 465 000 bars et autres commerces de détail, atteignant approximativement 93 % de notre objectif d'au moins 500 000 ;
- (iii) Formé à la vente responsable de boissons alcoolisées environ 228 000 barmans, serveurs, employés de magasin et autres personnes qui servent et vendent de l'alcool ;
- (iv) Insisté sur l'importance de désigner un conducteur qui ne boit pas ou de se faire raccompagner en voiture chez soi en toute sécurité, atteignant en deux ans plus de 748 millions de consommateurs ayant l'âge légal pour consommer de l'alcool et dépassant ainsi notre objectif d'atteindre au moins 500 millions de consommateurs ; et
- (v) Investi plus de 112 millions d'USD dans des annonces publicitaires et programmes concernant une consommation d'alcool responsable.

BASE DE REFERENCE

Vu la nature évolutive de la transaction avec Grupo Modelo et afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, nous avons modifié notre information sectorielle de 2012 et 2013 pour la publication des résultats mais également pour la revue interne par le management. Cette présentation (appelée la « Base de référence 2012 et 2013 ») 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 1T13 et 2T13 comme si les entreprises avaient été combinées le 4 juin 2012, ce qui sera utilisé à des fins comparatives pour l'EX14. Les données comparatives de la base de référence pour les 2T12, 3T12 et 4T12 ont été publiées le 31 juillet 2013 avec les résultats du 2T13.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 10 / 25

PERFORMANCE OPERATIONNELLE

L'information sectorielle détaillée sur la performance financière du 3T13 et des 9M13 est présentée aux annexes du présent communiqué de presse.

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	3T12	Scope	Croissance interne	3T13	Croissance interne	
	Base de référence			Volumes totaux	Volumes de nos propres bières	
Amérique du Nord	33 799	83	-640	33 243	-1.9%	-1.9%
Mexique	9 532	-	-221	9 311	-2.3%	-2.3%
Amérique latine Nord	29 674	4	-1 202	28 476	-4.0%	-4.8%
Amérique latine Sud	8 192	-	-25	8 167	-0.3%	-2.0%
Europe de l'Ouest	7 913	-	28	7 940	0.3%	0.1%
Europe centrale et de l'Est	6 547	-	-1 239	5 308	-18.9%	-19.0%
Asie-Pacifique	19 779	1 589	1 654	23 022	8.4%	8.4%
Exportations Globales et Sociétés Holding	4 202	-63	57	4 197	1.4%	1.4%
AB InBev au niveau mondial	119 638	1 614	-1 589	119 664	-1.3%	-1.4%
	9M12	Scope	Croissance interne	9M13	Croissance interne	
	Base de référence			Volumes totaux	Volumes de nos propres bières	
Amérique du Nord	96 475	246	-2 753	93 968	-2.8%	-2.9%
Mexique	12 846	-	-214	12 632	-1.7%	-1.7%
Amérique latine Nord	86 220	790	-3 316	83 693	-3.8%	-4.4%
Amérique latine Sud	26 749	-	-1 209	25 540	-4.5%	-4.3%
Europe de l'Ouest	22 305	-	-985	21 320	-4.4%	-4.6%
Europe centrale et de l'Est	17 842	-	-2 375	15 468	-13.3%	-13.4%
Asie-Pacifique	47 805	2 513	4 225	54 543	8.8%	8.8%
Exportations Globales et Sociétés Holding	8 592	-188	-70	8 333	-0.8%	-0.8%
AB InBev au niveau mondial	318 834	3 360	-6 697	315 497	-2.1%	-2.0%

Amérique du Nord (NA)

Les volumes totaux de la Zone Amérique du Nord ont baissé de 1,9 % au 3T13 et de 2,8 % au cours des 9M12.

Aux **États-Unis**, nous estimons que les VAD corrigées des jours de vente du secteur ont diminué de 1,0 % au 3T13 et de 2,2 % au cours des 9M13. Nos propres VAD ajustées des jours de vente ont diminué de 2,7 % au 3T13 et de 3,3 % au cours des 9M13, le troisième trimestre ayant été partiellement impacté par le calendrier de notre augmentation de prix. Cette hausse de prix est entrée en vigueur le 30 septembre 2013, bien qu'elle ait été reportée jusqu'au début du mois de novembre dans certains marchés. Par conséquent, certains achats du commerce de détail effectués avant l'augmentation de prix ont eu lieu cette année au cours du quatrième trimestre, par rapport au troisième trimestre l'année dernière. Nos volumes de VAD du 4T13 bénéficieront de cette différence de timing. Nos VAG ont reculé de 1,9 % au 3T13 et de 2,8 % au cours des 9M13.

Nous estimons que notre part de marché aux États-Unis a perdu environ 80 points de base au 3T13 et de 60 points de base au 9M13. Le recul durant le trimestre s'explique notamment par une perte de part d'environ 35 points de base de nos marques sub-premium, due notamment à notre stratégie de réduction de l'écart de prix entre nos marques premium et sub-premium et au calendrier des achats du commerce de détail par rapport au 3T12, comme mentionné ci-dessus. Nous prévoyons récupérer ces volumes en octobre 2013. La tendance en termes de perte estimée de part de marché à fin octobre est attendue être en ligne avec celle rapportée au 1S13, c'est-à-dire une perte d'environ 45 points de base.

Aux États-Unis, les produits par hl (bières uniquement) continuent d'enregistrer de bons résultats, affichant une croissance de 3,2 % pendant le trimestre et de 3,7 % au cours des 9M13. Le portefeuille de marques a contribué à cette hausse à hauteur de 100 points de base au 3T13, principalement sous l'impulsion de Bud Light Lime Straw-Ber-Rita.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 11 / 25

Au **Canada**, nos volumes de bière ont baissé de 2,2 % au 3T13 et de 2,9 % au cours des 9M13. Nous estimons que le secteur a perdu 1,2 % au 3T13 notamment en raison de la hausse des taxes et de la pression exercée sur les revenus disponibles des consommateurs, mais montre des signes d'amélioration à mesure que l'année avance. Nos marques prioritaires ont progressé de 1,5 % pendant le trimestre grâce à une forte performance de la famille Bud Light, qui continue de bénéficier du lancement de solides innovations – dont Bud Light Platinum et Bud Lime Lime-A-Rita – et des résultats de Budweiser Black Crown. Pendant le trimestre, nous estimons que la part de marché est restée stable sur une base séquentielle et a légèrement diminué par rapport au 3T12. Bien que le marché canadien demeure très concurrentiel, l'investissement continu dans nos marques et notre priorité d'équilibrer volume et rentabilité de façon durable continuent de montrer des résultats positifs.

Au 3T13, l'EBITDA de la Zone Amérique du Nord a augmenté de 2,4 % à 1 858 millions d'USD, avec un accroissement de la marge de 53 points de base pour la Zone. Aux Etats-Unis, la marge EBITDA a progressé de 80 points de base grâce aux économies de frais de distribution réalisées suite à l'amélioration de l'empreinte de production pour nos innovations ainsi qu'à la croissance des produits par hl. Au cours des 9M13, l'EBITDA de la Zone Amérique du Nord a augmenté de 0,9 % à 5 178 millions d'USD, avec un accroissement de la marge modeste de 15 points de base.

Mexique

Les volumes du secteur brassicole mexicain sont restés sous pression au 3T13, avec une baisse de nos propres volumes de 2.3% durant le trimestre. La performance du secteur s'explique par une économie faible et l'impact de sévères ouragans et tempêtes tropicales, qui ont perturbé l'activité économique dans plusieurs états situés le long de la côte mexicaine. Les produits par hl de bière locale au Mexique ont affiché une croissance de 6,1% u 3T13 en raison de nos initiatives de gestion des revenus.

Au 3T13, l'EBITDA de la Zone Mexique a augmenté de 69,7 % à 537 millions d'USD, avec une amélioration de la marge de 1 818 points de base à 46,2 %. Cet excellent résultat du 3T13 reflète la réalisation de synergies de coûts pendant le trimestre, résultant de la mise en œuvre de meilleurs pratiques de production, d'initiatives liées à l'approvisionnement et de réductions de frais généraux.

Amérique latine Nord (LAN)

Les volumes de LAN ont baissé de 4,0 % au 3T13, avec un déclin des volumes de bière de 4,8 % et de 2,1% des boissons non alcoolisées. Au cours des 9M13, les volumes totaux ont reculé de 3,8 %, les volumes de bière affichant une baisse de 4,4 % et les volumes de boissons non alcoolisées de 2,4 %. Nous estimons que les volumes du secteur brassicole du Brésil ont enregistré une baisse de 4,3 % au 3T13.

Au Brésil, nos volumes de bière ont diminué de 5,0 % au 3T13 et de 4,7 % au cours des 9M13. La part de marché moyenne du trimestre est estimée à 68,0 %, soit une perte séquentielle de 10 points de base seulement. Selon nos estimations, notre part de marché a enregistré une perte de 50 points de base par rapport au 3T12, due essentiellement à une comparaison difficile. Nos stratégies de packs à prix spéciaux ont donné de solides résultats pendant le trimestre, notamment une croissance des bouteilles consignées d'1 litre et de 300 ml ; les volumes de nos marques premium ont continué de progresser bien au-delà des volumes du secteur, favorisant ainsi des améliorations de portefeuille.

Nos attentes par rapport à la croissance des volumes du secteur de la bière au Brésil restent inchangées. Toutefois, sur base des résultats des 3T13, nous nous attendons à ce que la croissance du secteur au Brésil soit dans la tranche inférieure de notre indication précédente de stabilisation ou de baisse d'un seul chiffre dans le bas de la fourchette.

Les produits par hl (bière) du Brésil ont progressé de 6,0 % au 3T13, par rapport à 18,3 % au 3T12 (une base comparaison difficile), et de 8,1 % au cours des 9M13, en raison de la fixation des prix, du portefeuille de marques premium et de la hausse de nos propres activités de distribution.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 12 / 25

L'EBITDA de la Zone LAN a augmenté de 9,5 % à 1 295 millions d'USD au 3T13 avec un accroissement de la marge de 377 points de base à 53,3 %, grâce notamment à une croissance des produits par hl, une baisse des Coûts des Ventes par hl par rapport aux trimestres précédents et une diminution des frais administratifs. Cette réduction des frais administratifs s'explique principalement par une baisse des provisions pour la rémunération variable. Les frais de distribution ont augmenté de 19,8 %, essentiellement en raison d'une hausse de nos propres activités de distribution. Au cours des 9M13, l'EBITDA a augmenté de 5,5 % à 3 679 millions d'USD, et la marge a gagné 88 points de base pour atteindre 49,2 %.

Amérique latine Sud (LAS)

Les volumes totaux de la Zone LAS ont diminué de 0,3 % au 3T13, les volumes de bière affichant une baisse de 2,0 % et les volumes de non-bières, une hausse de 2,2 %. Au cours des 9M13, les volumes totaux ont enregistré une baisse de 4,5 %, les volumes de bière affichant un déclin de 4,3 % et les volumes non-bières ayant enregistré une baisse de 4,8 %.

En **Argentine**, les volumes de bière ont augmenté de 0,5 % au 3T13, malgré un environnement économique difficile marqué par une forte pression inflationniste. Selon nos estimations, nous avons gagné de la part de marché pendant les huit premiers mois de l'année pour lesquels les chiffres sont disponibles. Les volumes ont diminué de 3,6 % au cours des 9M13.

Au 3T13, l'EBITDA de la Zone LAS a progressé de 20,5 % à 301 millions d'USD, et la marge EBITDA a gagné 198 points de base à 42,6 %, grâce notamment à des initiatives de gestion des revenus et à une discipline de coûts stricte. Au cours des 9M13, l'EBITDA a augmenté de 15,5 % et sa marge a gagné 99 points de base pour atteindre 41,7 %.

Europe de l'Ouest (WE)

Au 3T13, les volumes de nos propres bières ont augmenté de 0,1 % sous l'influence des bonnes conditions météorologiques, alors que les volumes totaux ont progressé de 0,3 %. Au cours des 9M13, les volumes de nos propres bières ont diminué de 4,6 %, alors que les volumes totaux ont enregistré une baisse de 4,4 %.

En **Belgique**, les volumes de nos propres bières ont gagné 0,4 % au 3T13 grâce à une reprise du secteur et de bons résultats enregistrés par nos marques prioritaires durant l'été, entraînant une croissance de la part du marché. Les volumes de nos propres bières ont diminué de 4,0 % au cours des 9M13.

En **Allemagne**, les volumes de nos propres bières ont diminué de 3,5 % au 3T13 et de 6,9 % au cours des 9M13, à cause d'un secteur faible et d'une perte de part de marché imputable à notre augmentation de prix.

Au **Royaume-Uni**, nos propres volumes (cidres inclus) ont augmenté de 4,2 % au 3T13, le secteur ayant bénéficié des excellentes conditions météorologiques de l'été. La part de marché des 9M13 a subi l'impact négatif de la pression promotionnelle continue, alors que nous continuons de chercher un équilibre entre volumes, part de marché et rentabilité.

Au 3T13, l'EBITDA de la Zone Europe de l'Ouest a augmenté de 4,8 % à 350 millions d'USD, et la marge EBITDA a progressé de 101 points de base à 34,4 %, stimulée par la croissance des produits par hl et par une solide gestion des revenus. Au cours des 9M13, l'EBITDA a diminué de 2,7 % à 838 millions d'USD et sa marge a légèrement reculé de 18 points de base à 31,0 %.

Europe centrale & de l'Est (CEE)

Les volumes totaux de la Zone CEE ont baissé de 18,9 % au 3T13 et de 13,3 % au cours des 9M13.

En **Russie**, les volumes de bière ont diminué de 13,4 % au 3T13 en raison d'une faible performance du secteur. Selon nos estimations, nous avons perdu de la part de marché pendant le trimestre de manière séquentielle alors que nous continuons à nous concentrer sur l'équilibre entre rentabilité d'une part et volume et part de marché d'autre part. Les volumes de bière ont diminué de 13,2 % au cours des 9M13.

En **Ukraine**, nos volumes de bière ont diminué de 26,2 % au 3T13 et de 13,4 % au cours des 9M13. Le recul du 3T13 résulte notamment du déstockage de septembre suite à une performance très faible du secteur.

Au 3T13, l'EBITDA de la Zone CEE a chuté de 38,2 % à 67 millions d'USD en raison et de 17,2 % à 184 millions d'USD au cours des 9M13.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 13 / 25

Asie-Pacifique (APAC)

Les volumes de bière de la Zone Asie-Pacifique ont augmenté de 8,4 % au 3T13 et de 8,8 % au cours des 9M13.

En **Chine**, les volumes de bière ont progressé de 8,3 % au 3T13 et de 8,8 % au cours des 9M13 grâce notamment à la croissance du secteur ainsi qu'à des gains de part de marché. Nos marques prioritaires Budweiser, Harbin et Sedrin ont enregistré une croissance de 13,5 % au 3T13 et de 14,8 % au cours des 9M13, un résultat bien supérieur à la performance de l'ensemble du secteur et à nos volumes totaux. Selon nos estimations, nous avons gagné 75 points de base de part de marché au cours des huit premiers mois de l'année pour lesquels des chiffres sont disponibles.

Au 3T13, l'EBITDA de l'APAC a augmenté de 24,1 % à 227 millions d'USD, et la marge EBITDA a gagné 118 points de base pour atteindre 20,6 %. Au cours des 9M13, l'EBITDA a augmenté de 31,9 % à 496 millions d'USD, et la marge EBITDA a gagné 184 points de base pour atteindre 18,3 %.

Activités d'exportation et sociétés holding (GEHC)

Les GEHC ont enregistré un EBITDA de 30 millions d'USD au 3T13 et de -22 millions d'USD au cours des 9M13.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 14 / 25

COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE

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

	3T12 Rapporté	3T12 Base de référence	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T13	Croissance interne
Produits	10 269	11 622	52	-293	348	11 729	3.0%
Coûts des ventes	-4 271	-4 876	-32	92	59	-4 757	1.2%
Marge brute	5 998	6 746	20	-201	407	6 972	6.0%
Frais de distribution	-948	-1 079	2	42	-44	-1 078	-4.1%
Frais commerciaux et de marketing	-1 335	-1 573	-8	23	-55	-1 613	-3.5%
Frais administratifs	-600	-746	-5	3	85	-663	11.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	186	246	-	-19	63	290	25.7%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	3 301	3 594	10	-152	456	3 908	12.7%
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-12					-26	
Coûts financiers nets	-680					-562	
Coûts financiers nets non-récurrents	-9					170	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	170					5	
Impôts sur le résultat	-456					-699	
Bénéfice	2 314					2 796	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 818					2 366	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	496					430	
EBITDA normalisé	3 981	4 359	15	-168	458	4 664	10.5%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 843					2 205	

	9M12 Rapporté	9M12 Base de référence	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M13	Croissance interne
Produits	29 471	31 307	207	-917	888	31 484	2.8%
Coûts des ventes	-12 322	-13 134	-104	301	-176	-13 112	-1.3%
Marge brute	17 149	18 173	103	-615	712	18 372	3.9%
Frais de distribution	-2 855	-3 028	-2	125	-109	-3 014	-3.6%
Frais commerciaux et de marketing	-4 016	-4 338	-27	102	-217	-4 481	-5.0%
Frais administratifs	-1 634	-1 828	-16	28	78	-1 737	4.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	456	537	-2	-49	211	698	39.2%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	9 100	9 516	57	-409	674	9 838	7.1%
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	11					6 253	
Coûts financiers nets	-1 558					-1 817	
Coûts financiers nets non-récurrents	-10					151	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	498					288	
Impôts sur le résultat	-1 188					-1 548	
Bénéfice	6 853					13 165	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 424					11 875	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	1 429					1 290	
EBITDA normalisé	11 133	11 666	81	-466	708	11 989	6.1%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 429					5 562	

Produits

Les produits ont augmenté de 3,0 % au 3T13 et de 2,8 % au cours des 9M13, avec une hausse des produits par hl de 4,2 % au 3T13 et de 5,1 % au cours des 9M13. Sur une base géographique constante (c'est-à-dire en éliminant l'impact d'une croissance plus rapide dans des pays à plus faible produit par hl), les produits par hl ont augmenté de 4,9 % au 3T13 et de 5,7 % au cours des 9M13.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 15 / 25

Coûts des Ventes (CdV)

Au 3T13, les Coûts des Ventes (CdV) ont diminué de 1,2 % et de 0,3 % par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 1,2 % au 3T13. La baisse des CdV est essentiellement due aux synergies de coûts réalisées au Mexique grâce à une mise en œuvre des meilleures pratiques de production et à des initiatives d'approvisionnement. Au cours des 9M13, les CdV ont augmenté de 1,3 % et de 3,6 % par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 5,0 % au cours des 9M13.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales ont diminué de 1 % au 3T13 et ont augmenté de 0,7 % au cours des 9M13 :

- **Les frais de distribution** ont augmenté de 4,1 % au 3T13 et de 3,6 % au cours des 9M13, avec une baisse aux Etats-Unis et la réalisation de synergies de coûts au Mexique, atténuées par une hausse de nos propres activités de distribution au Brésil ainsi que du coût de la main d'œuvre et des frais de transport en Argentine et en Chine.
- **Les frais commerciaux et de marketing** ont augmenté de 3,5 % au 3T13 et de 5,0 % au cours des 9M13 suite à la hausse des investissements dans nos marques et innovations dans la plupart des Zones, compensés par les économies liées aux synergies au Mexique et le calendrier des frais commerciaux de la Zone LAS.
- **Les frais administratifs** ont diminué de 11,4 % au 3T13 et de 4,3 % au cours des 9M13 grâce notamment aux économies de frais généraux réalisées au Mexique et à une baisse des provisions pour la rémunération variable.
- **Les autres revenus d'exploitation** s'élevaient à 290 millions d'USD au 3T13 par rapport à 246 millions d'USD au 3T12, et à 698 millions d'USD au cours des 9M13 par rapport à 537 millions d'USD pour les 9M12. La hausse constatée au 3T13 est essentiellement due à une augmentation des mesures d'incitation gouvernementales liées à nos investissements et à l'issue favorable de procédures judiciaires au Brésil.

Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT

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

	3T12	3T13	9M12	9M13
Restructuration (pertes de valeur incluses)	-9	-56	-16	-118
Ajustement de juste valeur	-	- 5	-	6 410
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	23	39	62	39
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	-26	-4	-35	-78
Impact sur le résultat d'exploitation	-12	- 26	11	6 253

Le bénéfice d'exploitation normalisé ne comprend pas les éléments non-récurrents négatifs de -26 millions d'USD au 3T13 par rapport à -12 millions d'USD au 3T12. Les éléments non-récurrents positifs des 9M13 de 6 253 millions d'USD reflètent 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.

Coûts financiers nets

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

	3T12	3T13	9M12	9M13
Charges nettes d'intérêts	- 466	- 430	-1 349	-1 330
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	- 39	- 40	- 121	- 116
Charges de désactualisation	- 90	- 83	- 199	- 236
Autres résultats financiers	- 85	- 9	111	- 135
Coûts financiers nets	- 680	- 562	-1 558	-1 817
Ajustement à la valeur de marché	-	170	-	251
Autres résultats financiers	- 9	-	- 10	- 100
Produits financiers nets non-récurrents	- 9	170	- 10	151
	- 689	- 392	-1 568	-1 666



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 16 / 25

Les coûts financiers nets (hors coûts financiers nets non-récurrents) ont totalisé 562 millions d'USD au 3T13, par rapport à 680 millions d'USD au 3T12, et 1 817 millions d'USD au cours des 9M13 par rapport à 1 558 millions d'USD au cours des 9M12. D'autres résultats financiers de -9 millions d'USD au 3T13 comprennent un gain de 193 millions d'USD lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions pendant le trimestre, atténué par des résultats de change négatifs et par le paiement de frais bancaires et d'impôts dans le cadre de l'activité normale de l'entreprise.

Les coûts financiers nets non-récurrents ont totalisé 170 millions d'USD au 3T13 résultant 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 septembre 2013, 99% du système d'action différé ont été couverts à un prix moyen d'environ 68 EUR par action.

Quote-part dans le résultat des entreprises associées

Le 3T13 a enregistré une quote-part dans le résultat des entreprises associées de 5 millions d'USD par rapport à 170 millions d'USD au 3T12, et de 288 millions d'USD au cours des 9M13 par rapport à 498 millions d'USD au cours des 9M12, 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)

	3T12	3T13	9M12	9M13
Charges d'impôts	456	699	1 188	1 548
Taux d'impôts effectif	17,6%	20,0%	15,8%	10,7%
Taux d'impôt effectif normalisé	17,2%	21,3%	15,6%	18,1%

Au 3T13, l'impôt sur le résultat s'élevait à 699 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) rapporté de 20,0 %, alors qu'il s'élevait à 456 millions d'USD au 3T12, avec un TIE rapporté de 17,6 %. Le TIE normalisé du 3T13 était de 21,3 %, par rapport à 17,2 % au 3T12. La hausse du TIE normalisé enregistrée au 3T13 résulte principalement d'un changement dans le mix pays, en tenant compte de l'impact du mix résultant du rapprochement avec Grupo Modelo.

L'impôt sur le résultat pour les 9M13 s'élevait à 1 548 millions d'USD, avec un TIE rapporté de 10,7 %, alors qu'il s'élevait à 1 188 millions d'USD, avec un TIE rapporté de 15,8 % pendant les 9M12. Le TIE normalisé des 9M13 était de 18,1 % par rapport à 15,6 % pendant les 9M12. 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.

Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires

Au 3T13, le bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires s'élevait à 430 millions d'USD, soit une baisse par rapport aux 496 millions d'USD du 3T12, due principalement à une baisse de la contribution d'AmBev au bénéfice et à la dépréciation du real brésilien par rapport au dollar américain. Le bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires s'élevait à 1 290 millions d'USD au cours des 9M13, soit une baisse par rapport aux 1 429 millions d'USD des 9M12.

Bénéfice normalisé et bénéfice du 3T13

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 2 205 millions d'USD au 3T13, par rapport à 1 843 millions d'USD au 3T12, et à 5 562 millions d'USD au cours des 9M13 par rapport à 5 429 millions d'USD pour les 9M12.

Le bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev était de 2 366 millions d'USD au 3T13 alors qu'il s'élevait à 1 818 millions d'USD au 3T12. Le bénéfice attribuable aux porteurs de capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 11 875 millions d'USD au cours des 9M13, par rapport à 5 424 millions d'USD au cours des 9M12, en conséquence de l'ajustement à la juste valeur de l'investissement initial dans Grupo Modelo inclus dans le compte de résultats.



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 17 / 25

BPA du 3T13 et des 9M13

Tableau 7. Bénéfice par action (USD)

	3T12	3T13	9M12	9M13
Bénéfice normalisé par action	1.16	1.36	3.40	3.45
Éléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	-0.02	-0.02	-	3.82
Coûts financiers nets non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	-0.01	0.10	-0.01	0.09
Bénéfice de base par action	1.13	1.44	3.39	7.36

Le BPA normalisé était de 1,36 USD au 3T13 par rapport à 1,16 USD au 3T12, cette hausse de 17,2 % étant due à une croissance du bénéfice de l'activité sous-jacente et à la réalisation de synergies de coûts au Mexique. Le BPA normalisé s'élevait à 3,45 USD au 3T13 et à 3,40 USD au cours des 9M12.

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)

	3T12	3T13	9M12	9M13
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 818	2 366	5 424	11 875
Intérêts minoritaires	496	430	1 429	1 290
Bénéfice	2 314	2 796	6 853	13 165
Impôts sur le résultat	456	699	1 188	1 548
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-170	-5	-498	-288
Coûts financiers nets non-récurrents	9	- 170	10	- 151
Coûts financiers nets	680	562	1 558	1 817
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non-récurrentes incluses)	12	26	- 11	-6 253
Bénéfice d'exploitation (EBIT) avant éléments non-récurrents	3 301	3 908	9 100	9 838
Amortissements et dépréciations	680	756	2 033	2 151
EBITDA normalisé	3 981	4 664	11 133	11 989

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.

Les données financières relatives au troisième trimestre 2013 (3T13) présentées dans les tableaux 3 à 8 du présent communiqué de presse sont extraites des résultats financiers intermédiaires consolidés condensés non-audités du groupe arrêtés au 30 septembre 2013, 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 » (Etats-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 octobre 2013 – 18 / 25

EVENEMENTS RECENTS

Prêt d'actions

AB InBev envisage de conclure des accords de prêt d'actions concernant au maximum 20 millions d'actions ordinaires AB InBev, et ce à moyen terme, afin de tenir ses engagements à l'égard des divers programmes de stock-options en circulation de l'entreprise.

AB InBev va réunir les Zones Europe centrale & de l'Est & Europe de l'Ouest

A compter du 1^{er} janvier 2014, AB InBev fusionnera ses Zones Europe centrale & de l'Est et Europe de l'Ouest pour former une Zone unique, afin de permettre à la société d'être mieux placée pour s'attaquer aux défis et exploiter les opportunités à travers toute l'Europe. La nouvelle Zone sera basée à Leuven et dirigée par Stuart MacFarlane, actuellement Zone President, Central & Eastern Europe. Jo Van Biesbroeck, actuellement Zone President, Western Europe & Chief Strategy Officer, continuera d'occuper le poste de Chief Strategy Officer et dirigera également AB InBev International, notre activité liée aux exportations mondiales et à l'octroi de licences.

Acquisition de brasseries en Chine

Au cours des neuf premiers mois de 2013, AB InBev a continué de renforcer sa position en Chine en faisant l'acquisition de cinq brasseries au total dans plusieurs régions différentes pour un prix d'achat total combiné d'environ 1.05 millions d'USD. Chaque transaction est soumise aux approbations réglementaires habituelles et ne dépend de la finalisation d'aucune autre transaction. Toutes les transactions prévues devraient être clôturées en 2014. Si toutes les transactions conclues se clôturent comme prévu, AB InBev ajoutera environ 19 million d'hl de capacité additionnelle en Chine.

Amendement de ligne de crédit

Avec effet au 20 août 2013, AB InBev a modifié les modalités de la ligne de crédit renouvelable sur 5 ans d'un montant de 8 milliards d'USD, conclue à l'origine en février 2010 puis amendée en vue de reporter l'échéance à juillet 2016. L'amendement d'août 2013 prévoit une extension de 7,2 milliards d'USD de la ligne de crédit renouvelable sur 5 ans avec une échéance revue à juillet 2018.

Modification de la structure du capital d'Ambev

Le 30 octobre 2013, Ambev S.A. a obtenu la registration en tant que société anonyme par action de la "Comissão de Valores Mobiliários – CVM" au Brésil. Par conséquent, et comme annoncé auparavant, l'entreprise procèdera maintenant afin de coter ses actions (et "ADS" respectifs) à la BM&FBovespa S.A. – Bolsa de Valores Mercadorias e Futuros et au New York Stock Exchange respectivement, ce qui est attendu se faire vers la mi-novembre 2013.

ANNEXES

- Annexe 1 : Informations sectorielles pour le troisième trimestre (3T13)
- Annexe 2 : Informations sectorielles pour les neufs premiers mois de 2013 (9M13)
- Annexe 3 : base de référence pour les 1T13 et 2T13

CONFERENCE TELEPHONIQUE ET WEBDIFFUSION

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs à 14h00 Bruxelles / 13h00 Londres / 9h00 New York

Détails concernant l'inscription

Webdiffusion (mode écoute uniquement)

<http://event.on24.com/r.htm?e=689020&s=1&k=4E6849547783C9351256A90138B98FFA>

Conférence téléphonique (avec Q&R interactives)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/69698424>



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 19 / 25

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 companies », 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®, Hassleröder® 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, 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.

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

Christina Caspersen

Tél. : +1-212-573-4376

E-mail : christina.caspersen@ab-inbev.com



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 20 / 25

Annexe 1						
AB InBev au niveau mondial	3T12	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T13	Croissance interne
Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hts)	119 638	1 614	-	-1 589	119 664	-1.3%
dont volumes de nos propres bières	107 826	1 614	-	-1 533	107 907	-1.4%
Produits	11 622	52	-293	348	11 729	3.0%
Coûts des ventes	-4 876	-32	92	59	-4 757	1.2%
Marge brute	6 746	20	-201	407	6 972	6.0%
Frais de distribution	-1 079	2	42	-44	-1 078	-4.1%
Frais commerciaux et de marketing	-1 573	-8	23	-55	-1 613	-3.5%
Frais administratifs	-746	-5	3	85	-663	11.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	246	-	-19	63	290	25.7%
EBIT normalisé	3 594	10	-152	456	3 908	12.7%
EBITDA normalisé	4 359	15	-168	458	4 664	10.5%
Marge EBITDA normalisée	37.5%				39.8%	274 bp
Amérique du Nord	3T12	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T13	Croissance interne
Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hts)	33 799	83	-	-640	33 243	-1.9%
Produits	4 315	2	-21	47	4 343	1.1%
Coûts des ventes	-1 774	-5	5	32	-1 742	1.8%
Marge brute	2 541	-3	-16	79	2 601	3.1%
Frais de distribution	-346	6	4	13	-323	3.8%
Frais commerciaux et de marketing	-472	-6	2	-37	-513	-7.7%
Frais administratifs	-117	-	1	-5	-121	-4.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	18	-	-	2	20	10.8%
EBIT normalisé	1 624	-3	-9	52	1 664	3.2%
EBITDA normalisé	1 828	-3	-10	43	1 858	2.4%
Marge EBITDA normalisée	42.4%				42.8%	53 bp
Mexique	3T12	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T13	Croissance interne
Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hts)	9 532	-	-	-221	9 311	-2.3%
Produits	1 095	-	39	31	1 164	2.8%
Coûts des ventes	-451	-	-12	103	-359	22.9%
Marge brute	644	-	27	134	805	20.8%
Frais de distribution	-119	-	-4	16	-106	13.5%
Frais commerciaux et de marketing	-220	-	-6	31	-195	14.3%
Frais administratifs	-142	-	-4	32	-114	22.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	57	-	2	-5	54	-9.1%
EBIT normalisé	220	-	15	208	444	94.7%
EBITDA normalisé	306	-	18	213	537	69.7%
Marge EBITDA normalisée	28.0%				46.2%	1818 bp
Amérique latine Nord	3T12	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T13	Croissance interne
Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hts)	29 674	4	-	-1 202	28 476	-4.0%
Produits	2 680	-1	-298	47	2 428	1.8%
Coûts des ventes	-863	-	95	-20	-788	-2.4%
Marge brute	1 817	-1	-202	27	1 641	1.5%
Frais de distribution	-291	-	39	-58	-310	-19.8%
Frais commerciaux et de marketing	-285	-	32	-4	-256	-1.3%
Frais administratifs	-211	-	14	84	-114	39.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	118	-	-22	77	174	65.2%
EBIT normalisé	1 148	-	-140	127	1 135	11.0%
EBITDA normalisé	1 329	-	-159	126	1 295	9.5%
Marge EBITDA normalisée	49.6%				53.3%	377 bp
Amérique latine Sud	3T12	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T13	Croissance interne
Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hts)	8 192	-	-	-25	8 167	-0.3%
Produits	694	-	-90	103	706	14.8%
Coûts des ventes	-280	-	37	-36	-278	-12.7%
Marge brute	413	-	-53	67	428	16.2%
Frais de distribution	-70	-	11	-14	-73	-20.5%
Frais commerciaux et de marketing	-85	-	11	-1	-75	-1.4%
Frais administratifs	-29	-	2	-1	-27	-3.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	5	-	-	-4	-	-91.3%
EBIT normalisé	235	-	-29	46	252	19.6%
EBITDA normalisé	278	-	-35	57	301	20.5%
Marge EBITDA normalisée	40.1%				42.6%	198 bp



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 21 / 25

Annexe 1							
Europe de l'Ouest							
	3T12	Scope	Variation	Croissance	3T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	7 913	-	-	28	7 940	0,3%	
dont volumes de nos propres bières	7 430	-	-	8	7 438	0,1%	
Produits	968	-	33	17	1 017	1,8%	
Coûts des ventes	-404	-	-12	-2	-417	-0,6%	
Marge brute	564	-	21	15	600	2,6%	
Frais de distribution	-95	-	-4	1	-97	1,3%	
Frais commerciaux et de marketing	-171	-	-6	-3	-180	-1,5%	
Frais administratifs	-64	-	-3	5	-62	8,1%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	7	-	-	3	9	38,4%	
EBIT normalisé	241	-	8	21	270	8,8%	
EBITDA normalisé	323	-	11	16	350	4,8%	
Marge EBITDA normalisée	33,3%				34,4%	101 bp	
Europe centrale et de l'Est							
	3T12	Scope	Variation	Croissance	3T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	6 547	-	-	-1 239	5 308	-18,9%	
Produits	467	-	-4	-77	386	-16,4%	
Coûts des ventes	-248	-	2	43	-203	17,2%	
Marge brute	219	-	-2	-34	183	-15,5%	
Frais de distribution	-47	-	-	7	-39	15,2%	
Frais commerciaux et de marketing	-87	-	1	-15	-101	-17,4%	
Frais administratifs	-26	-	-	7	-18	28,2%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	3	-	-	-3	-	-	
EBIT normalisé	63	-	-	-38	25	-59,9%	
EBITDA normalisé	110	-	-1	-42	67	-38,2%	
Marge EBITDA normalisée	23,6%				17,4%	-615 bp	
Asie-Pacifique							
	3T12	Scope	Variation	Croissance	3T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	19 779	1 589	-	1 654	23 022	8,4%	
Produits	859	58	37	145	1 100	16,9%	
Coûts des ventes	-468	-31	-19	-47	-565	-9,9%	
Marge brute	391	28	18	98	535	25,1%	
Frais de distribution	-73	-5	-3	-10	-92	-13,5%	
Frais commerciaux et de marketing	-194	-6	-9	-35	-243	-18,0%	
Frais administratifs	-67	-5	-3	-15	-90	-22,7%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	25	-	1	-6	20	-23,0%	
EBIT normalisé	83	11	4	33	130	39,8%	
EBITDA normalisé	164	16	7	39	227	24,1%	
Marge EBITDA normalisée	19,0%				20,6%	118 bp	
Exportation Globales et Sociétés Holding							
	3T12	Scope	Variation	Croissance	3T13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	4 202	-63	-	57	4 197	1,4%	
Produits	544	-7	12	36	585	6,6%	
Coûts des ventes	-389	3	-5	-14	-405	-3,8%	
Marge brute	156	-4	7	21	180	13,9%	
Frais de distribution	-38	1	-1	1	-37	1,7%	
Frais commerciaux et de marketing	-60	5	-2	8	-50	14,0%	
Frais administratifs	-90	-	-4	-23	-117	-25,1%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	13	-	-	-	14	-1,4%	
EBIT normalisé	-19	2	-1	7	-10	40,9%	
EBITDA normalisé	22	2	1	5	30	22,7%	



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 22 / 25

Annexe 2							
AB InBev au niveau mondial							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	318 834	3 360	-	-6 697	315 497	-2,1%	
dont volumes de nos propres bières	283 396	3 290	-	-5 648	281 037	-2,0%	
Produits	31 307	207	-917	888	31 484	2,8%	
Coûts des ventes	-13 134	-104	301	-176	-13 112	-1,3%	
Marge brute	18 173	103	-615	712	18 372	3,9%	
Frais de distribution	-3 028	-2	125	-109	-3 014	-3,6%	
Frais commerciaux et de marketing	-4 338	-27	102	-217	-4 481	-5,0%	
Frais administratifs	-1 828	-16	28	78	-1 737	4,3%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	537	-2	-49	211	698	39,2%	
EBIT normalisé	9 516	57	-409	674	9 838	7,1%	
EBITDA normalisé	11 666	81	-466	708	11 989	6,1%	
Marge EBITDA normalisée	37,3%				38,1%	117 bp	
Amérique du Nord							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	96 475	246	-	-2 753	93 968	-2,8%	
Produits	12 268	9	-34	62	12 305	0,5%	
Coûts des ventes	-5 039	-15	8	38	-5 008	0,8%	
Marge brute	7 229	-6	-26	100	7 297	1,4%	
Frais de distribution	-1 010	17	6	28	-958	2,9%	
Frais commerciaux et de marketing	-1 367	-18	4	-58	-1 438	-4,2%	
Frais administratifs	-352	-	1	-1	-352	-0,4%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	47	-	-	4	51	9,6%	
EBIT normalisé	4 546	-6	-14	74	4 599	1,6%	
EBITDA normalisé	5 156	-6	-16	44	5 178	0,9%	
Marge EBITDA normalisée	42,0%				42,1%	15 bp	
Mexique							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	12 846	-	-	-214	12 632	-1,7%	
Produits	1 469	-	58	47	1 574	3,2%	
Coûts des ventes	-597	-	-18	113	-503	19,0%	
Marge brute	872	-	39	160	1 072	18,4%	
Frais de distribution	-158	-	-5	22	-141	14,1%	
Frais commerciaux et de marketing	-300	-	-10	47	-262	15,8%	
Frais administratifs	-190	-	-5	47	-148	24,9%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	78	-	2	-20	60	-25,8%	
EBIT normalisé	303	-	21	257	581	84,9%	
EBITDA normalisé	419	-	26	261	706	62,2%	
Marge EBITDA normalisée	28,5%				44,9%	1632 bp	
Amérique latine Nord							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	86 220	790	-	-3 316	83 693	-3,8%	
Produits	7 879	131	-813	286	7 484	3,6%	
Coûts des ventes	-2 541	-49	269	-189	-2 511	-7,5%	
Marge brute	5 338	82	-545	97	4 973	1,8%	
Frais de distribution	-945	-14	106	-124	-976	-13,1%	
Frais commerciaux et de marketing	-916	-14	103	-125	-952	-13,6%	
Frais administratifs	-484	-8	40	73	-378	15,2%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	290	-2	-54	242	476	83,4%	
EBIT normalisé	3 284	45	-349	163	3 143	5,0%	
EBITDA normalisé	3 814	60	-406	211	3 679	5,5%	
Marge EBITDA normalisée	48,4%				49,2%	88 bp	
Amérique latine Sud							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	26 749	-	-	-1 209	25 540	-4,5%	
Produits	2 171	-	-221	277	2 226	12,8%	
Coûts des ventes	-881	-	88	-79	-872	-9,0%	
Marge brute	1 290	-	-133	198	1 354	15,3%	
Frais de distribution	-209	-	26	-41	-225	-19,6%	
Frais commerciaux et de marketing	-254	-	23	-25	-255	-9,8%	
Frais administratifs	-79	-	4	-5	-79	-6,0%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	-2	-	1	-8	-10	-	
EBIT normalisé	746	-	-79	119	786	16,0%	
EBITDA normalisé	883	-	-91	137	929	15,5%	
Marge EBITDA normalisée	40,7%				41,7%	99 bp	



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 23 / 25

Annexe 2							
Europe de l'Ouest							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl's)	22 305	-	-	-985	21 320	-4,4%	
dont volumes de nos propres bières	20 975	-	-	-955	20 020	-4,6%	
Produits	2 736	-	25	-59	2 702	-2,2%	
Coûts des ventes	-1 164	-	-7	33	-1 138	2,9%	
Marge brute	1 571	-	18	-26	1 564	-1,6%	
Frais de distribution	-283	-	-3	12	-275	4,1%	
Frais commerciaux et de marketing	-510	-	-5	-5	-520	-1,0%	
Frais administratifs	-191	-	-3	11	-183	5,7%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	13	-	-	5	18	37,2%	
EBIT normalisé	600	-	7	-4	604	-0,6%	
EBITDA normalisé	852	-	10	-23	838	-2,7%	
Marge EBITDA normalisée	31,1%				31,0%	-18 bp	
Europe centrale et de l'Est							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl's)	17 842	-	-	-2 375	15 468	-13,3%	
Produits	1 293	-	-14	-151	1 128	-11,7%	
Coûts des ventes	-703	-	7	81	-614	11,6%	
Marge brute	590	-	-7	-70	514	-11,8%	
Frais de distribution	-145	-	2	27	-116	18,8%	
Frais commerciaux et de marketing	-295	-	4	10	-281	3,5%	
Frais administratifs	-77	-	1	12	-64	15,8%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	5	-	-	-5	-	-93,8%	
EBIT normalisé	78	-	-1	-25	53	-31,3%	
EBITDA normalisé	224	-	-2	-39	184	-17,2%	
Marge EBITDA normalisée	17,3%				16,3%	-108 bp	
Asie-Pacifique							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl's)	47 805	2 513	-	4 225	54 543	8,8%	
Produits	2 165	88	66	399	2 718	18,4%	
Coûts des ventes	-1 218	-50	-35	-178	-1 481	-14,7%	
Marge brute	948	38	31	221	1 237	23,3%	
Frais de distribution	-184	-8	-6	-31	-229	-17,0%	
Frais commerciaux et de marketing	-531	-10	-16	-77	-633	-14,5%	
Frais administratifs	-188	-8	-6	-33	-236	-17,7%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	72	-	2	-6	68	-7,9%	
EBIT normalisé	117	12	5	74	208	62,7%	
EBITDA normalisé	351	21	12	112	496	31,9%	
Marge EBITDA normalisée	16,2%				18,3%	184 bp	
Exportation Globales et Sociétés Holding							
	9M12	Scope	Variation	Croissance	9M13	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl's)	8 592	-188	-	-70	8 333	-0,8%	
Produits	1 325	-21	17	27	1 347	2,1%	
Coûts des ventes	-990	10	-9	4	-985	0,4%	
Marge brute	335	-11	8	31	362	9,5%	
Frais de distribution	-95	3	-1	-2	-96	-2,7%	
Frais commerciaux et de marketing	-166	14	-2	15	-139	10,0%	
Frais administratifs	-268	-	-5	-26	-298	-9,7%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	35	-	-	-1	34	-4,3%	
EBIT normalisé	-158	6	-	16	-136	10,4%	
EBITDA normalisé	-34	6	1	5	-22	17,5%	



COMMUNIQUE DE PRESSE AB InBev

Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 24 / 25

Annexe 3		
AB InBev au niveau mondial	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	100 922	114 758
Produits	10 422	11 653
Coûts des ventes	-4 447	-4 883
Marge brute	5 975	6 770
Frais de distribution	-1 069	-1 096
Frais commerciaux et de marketing	-1 496	-1 755
Frais administratifs	-612	-692
Autres produits/(charges) d'exploitation	250	261
EBIT normalisé	3 048	3 488
EBITDA normalisé	3 821	4 268
Marge EBITDA normalisée	36,7%	36,6%

Amérique du Nord	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	28 356	32 368
Produits	3 683	4 279
Coûts des ventes	-1 534	-1 732
Marge brute	2 149	2 547
Frais de distribution	-314	-321
Frais commerciaux et de marketing	-444	-481
Frais administratifs	-118	-113
Autres produits/(charges) d'exploitation	15	16
EBIT normalisé	1 288	1 648
EBITDA normalisé	1 480	1 840
Marge EBITDA normalisée	40,2%	43,0%

Mexico	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	8 835	10 306
Produits	1 049	1 286
Coûts des ventes	-400	-453
Marge brute	649	833
Frais de distribution	-121	-128
Frais commerciaux et de marketing	-208	-224
Frais administratifs	-118	-139
Autres produits/(charges) d'exploitation	54	50
EBIT normalisé	256	392
EBITDA normalisé	349	487
Marge EBITDA normalisée	33,3%	37,9%

Amérique latine Nord	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	28 285	26 932
Produits	2 606	2 450
Coûts des ventes	-888	-835
Marge brute	1 717	1 615
Frais de distribution	-345	-321
Frais commerciaux et de marketing	-311	-385
Frais administratifs	-123	-141
Autres produits/(charges) d'exploitation	160	142
EBIT normalisé	1 098	910
EBITDA normalisé	1 285	1 099
Marge EBITDA normalisée	49,3%	44,9%

Amérique latine Sud	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	9 825	7 548
Produits	871	649
Coûts des ventes	-315	-279
Marge brute	556	370
Frais de distribution	-85	-67
Frais commerciaux et de marketing	-94	-85
Frais administratifs	-24	-28
Autres produits/(charges) d'exploitation	-4	-6
EBIT normalisé	349	185
EBITDA normalisé	396	233
Marge EBITDA normalisée	45,4%	35,8%

COMMUNIQUE DE PRESSE ABInBev



Bruxelles, le 31 octobre 2013 – 25 / 25

Annexe 3		
Europe de l'Ouest	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	5 776	7 645
Produits	721	974
Coûts des ventes	-328	-395
Marge brute	392	579
Frais de distribution	-83	-96
Frais commerciaux et de marketing	-151	-195
Frais administratifs	-61	-60
Autres produits/(charges) d'exploitation	3	5
EBIT normalisé	100	233
EBITDA normalisé	177	311
Marge EBITDA normalisée	24,6%	31,9%
Europe centrale et de l'Est	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	3 614	6 546
Produits	271	471
Coûts des ventes	-165	-246
Marge brute	106	224
Frais de distribution	-31	-46
Frais commerciaux et de marketing	-79	-102
Frais administratifs	-23	-23
Autres produits/(charges) d'exploitation	-	1
EBIT normalisé	-27	55
EBITDA normalisé	16	101
Marge EBITDA normalisée	5,8%	21,4%
Asie-Pacifique	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	12 614	18 907
Produits	703	916
Coûts des ventes	-418	-498
Marge brute	284	418
Frais de distribution	-58	-79
Frais commerciaux et de marketing	-158	-232
Frais administratifs	-64	-82
Autres produits/(charges) d'exploitation	10	38
EBIT normalisé	14	64
EBITDA normalisé	113	157
Marge EBITDA normalisée	16,1%	17,1%
Exportation Globales et Sociétés Holding	1T 2013 Base de Référence	2T 2013 Base de Référence
Volumes totaux (milliers d'hrs)	3 615	4 507
Produits	518	628
Coûts des ventes	-398	-444
Marge brute	120	184
Frais de distribution	-31	-39
Frais commerciaux et de marketing	-51	-52
Frais administratifs	-81	-105
Autres produits/(charges) d'exploitation	12	13
EBIT normalisé	-31	1
EBITDA normalisé	6	40