

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.

Sauf indication contraire, les analyses ci-dessous sont basées sur des chiffres internes et se rapportent au 3T16 et aux 9M17 sur la base d'une comparaison avec la même période de l'année dernière. Pour une description de la comparaison et les mentions légales importantes, veuillez vous référer aux pages 15 et 16.

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2017

FAITS MARQUANTS

- **Produits** : Au 3T17, les produits ont enregistré une hausse de 3,6 %, avec une croissance des produits par hl de 5,0 %. Sur une base géographique constante, les produits par hl ont augmenté de 5,4 %, grâce aux initiatives de gestion des revenus et à la poursuite de la premiumisation. Au cours des 9M17, les produits ont enregistré une hausse de 4,1 %, avec une croissance des produits par hl de 4,5 %. Sur une base géographique constante, les produits par hl affichent une hausse de 4,6 %.
- **Volumes** : Les volumes totaux ont diminué de 1,2 % au 3T17, avec une baisse des volumes de nos propres bières de 1,5 %. La forte croissance continue au Mexique, en Argentine et en Afrique a été plus qu'atténuée par de faibles volumes des livraisons aux États-Unis, surtout dus à l'impact météorologique important dans beaucoup de régions du pays, et par le Brésil. Au cours des 9M17, les volumes totaux ont diminué de 0,3 %, avec une hausse des volumes de nos propres bières de 0,1 %.
- **Marques mondiales** : Les produits combinés de nos trois marques mondiales, Budweiser, Stella Artois et Corona, ont augmenté de 1,6% au 3T17 et de 7,3% au cours des 9M17. Les produits de Budweiser ont connu une baisse de 2,2%, avec une hausse des produits de 4,4% en dehors des États-Unis, notamment au Brésil, en Corée du Sud et au Chili. Les produits de Stella Artois affichent une hausse de 0,9 %, grâce principalement à la croissance continue en Argentine et au Brésil. Les produits de Corona progressent de 9,6%, avec une hausse des produits de 11,2% en dehors du Mexique, et une forte croissance en Chine, en Colombie et en Équateur.
- **Coûts des Ventes (CdV)** : Les CdV ont diminué de 1,9 % au 3T17 et de 0,5 % par hl, grâce à la réalisation de synergies et aux taux de change favorables dans les marchés émergents. Sur une base géographique constante, les CdV par hl sont restés stables au 3T17. Au cours des 9M17, les CdV ont enregistré une hausse de 2,0 %, de 2,5 % par hl et de 2,8 % sur une base géographique constante.
- **L'EBITDA** a augmenté de 13,8% au cours du 3T17, grâce à la croissance des produits et à la réalisation continue de synergies. La marge EBITDA a augmenté de 353 points de base pour atteindre 38,9% au 3T17. Au cours des 9M17, l'EBITDA a progressé de 10,7%, avec un accroissement de la marge EBITDA de 230 points de base pour atteindre 38,0%.
- **Résultats financiers nets** : Les coûts financiers nets (hors coûts financiers nets non-récurrents) sont passés de 1 226 millions d'USD au 3T16 à 1 135 millions d'USD au 3T17, cette hausse étant principalement due à des gains évalués à la valeur de marché de 240 millions d'USD au 3T17 liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à une perte de 57 millions d'USD au 3T16, soit une fluctuation de 297 millions d'USD. Les coûts financiers nets s'élèvent à 4 255 millions d'USD au cours des 9M17, alors qu'ils étaient de 3 171 millions d'USD pour les 9M16.
- **Impôt sur le résultat** : Au 3T17, l'impôt sur le résultat s'élevait à 1 494 millions d'USD, alors qu'il était de 225 millions d'USD au 3T16. Le taux d'imposition effectif (TIE) normalisé était de 16,7 % au 3T17 par rapport à un TIE normalisé de 11,7 % au 3T16. Le TIE normalisé était de 19,1 % au cours des 9M17, par rapport à 18,2 % pour les 9M16.

- **Bénéfice** : Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev était de 2 582 millions d'USD au 3T17 contre 1 363 millions d'USD au 3T16, en raison de la hausse interne de l'EBITDA et de coûts financiers nets moindres, partiellement atténués par une augmentation de l'impôt sur le résultat. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev est de 5 913 millions d'USD pour les 9M17, alors qu'il s'élevait à 3 934 millions d'USD aux 9M16.
- **Bénéfice par action (BPA)** : Le BPA normalisé a progressé, passant de 0,83 USD au 3T16 à 1,31 USD au 3T17, principalement grâce à la hausse des bénéfices. Le BPA normalisé a progressé, passant de 2,40 USD aux 9M16 à 3,00 USD aux 9M17.
- **Acompte sur dividende** : Le conseil d'administration d'AB InBev a approuvé un acompte sur dividende de 1,60 EUR par action pour l'exercice 2017. Le calendrier des dates ex-coupon, des dates d'enregistrement et des dates de paiement est fourni à la page 13.
- **Rapprochement avec SAB** : L'intégration continue de bien progresser, et a généré 336 millions d'USD de synergies et d'économies de coûts au 3T17. Nous mettons à jour nos estimations de 2,8 milliards d'USD concernant les synergies et nos économies de coûts escomptées pour les porter à 3,2 milliards d'USD sur base monétaire constante à compter du mois d'août 2016.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	3T16 Rapporté	3T16 Base de référence	3T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	121 027	162 944	161 045	-1,2%
Nos propres bières	111 070	134 913	132 725	-1,5%
Volumes des non-bières	9 158	27 241	27 085	-0,9%
Produits de tiers	798	790	1 234	24,9%
Produits	11 109	14 210	14 740	3,6%
Marge brute	6 716	8 511	9 194	7,1%
Marge brute en %	60,5%	59,9%	62,4%	208 bps
EBITDA normalisé	4 032	5 039	5 733	13,8%
Marge EBITDA normalisé	36,3%	35,5%	38,9%	353 bps
EBIT normalisé	3 214	3 995	4 681	17,6%
Marge EBIT normalisé	28,9%	28,1%	31,8%	382 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	557		2 055	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 363		2 582	
Bénéfice par action (USD)	0,34		1,04	
Bénéfice normalisé par action (USD)	0,83		1,31	

	9M16 Rapporté	9M16 Base de référence	9M17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	340 803	456 441	466 595	-0,3%
Nos propres bières	309 950	381 022	380 938	0,1%
Volumes des non-bières	28 461	73 099	82 217	-2,9%
Produits de tiers	2 392	2 319	3 440	17,7%
Produits	31 315	39 736	41 844	4,1%
Marge brute	18 920	23 973	25 624	5,4%
Marge brute en %	60,4%	60,3%	61,2%	77 bps
EBITDA normalisé	11 505	14 385	15 895	10,7%
Marge EBITDA normalisé	36,7%	36,2%	38,0%	230 bps
EBIT normalisé	9 129	11 374	12 741	13,0%
Marge EBIT normalisé	29,2%	28,6%	30,4%	245 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	842		4 963	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 934		5 913	
Bénéfice par action (USD)	0,51		2,52	
Bénéfice normalisé par action (USD)	2,40		3,00	

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	3T16	Scope	Croissance interne	3T17	Croissance interne	
	Base de référence				Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	31 912	137	-1 939	30 109	-6,1%	-6,2%
Amérique latine Ouest	27 152	- 21	881	28 012	3,2%	3,4%
Amérique latine Nord	28 947	6	-1 010	27 943	-3,5%	-4,1%
Amérique latine Sud	7 478	-	333	7 811	4,5%	6,8%
EMEA	35 898	240	- 310	35 828	-0,9%	-0,5%
Asie-Pacifique	31 103	-91	24	31 037	0,1%	-0,5%
Exportations Globales et Sociétés Holding	455	- 172	21	304	7,4%	7,4%
AB InBev au niveau mondial	162 944	100	-2 000	161 045	-1,2%	-1,5%

	9M16	Scope	Croissance interne	9M17	Croissance interne	
	Base de référence				Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	90 351	348	-3 433	87 265	-3,8%	-3,9%
Amérique latine Ouest	79 686	- 71	1 585	81 200	2,0%	2,0%
Amérique latine Nord	85 869	1	-1 377	84 493	-1,6%	0,0%
Amérique latine Sud	22 297	-	1 333	23 630	6,0%	9,1%
EMEA	93 617	11 681	156	105 454	0,2%	1,5%
Asie-Pacifique	83 265	- 111	450	83 605	0,5%	0,3%
Exportations Globales et Sociétés Holding	1 357	- 509	101	948	11,9%	11,9%
AB InBev au niveau mondial	456 441	11 339	-1 185	466 595	-0,3%	0,1%

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Nos activités ont continué à afficher des résultats solides au cours de ce trimestre. Les produits ont augmenté de 3,6 % grâce à la gestion des revenus et aux initiatives de premiumisation qui ont été renforcées par les performances de nos trois marques mondiales, particulièrement en dehors de leurs marchés domestiques.

La croissance de notre EBITDA s'est accélérée, et a augmenté de 13,8 % au 3T17 et de 10,7 % au cours des 9M17, grâce à la forte croissance des produits, ainsi qu'à la gestion stricte des coûts, y compris l'exploitation des synergies.

Nous sommes également très fiers des 164 prix, dont 52 médailles d'or, gagnés par AB InBev à des concours de bière importants depuis le début de l'année. Jusqu'ici, notre brasserie 4 Pines, établie en Australie, a été la plus primée cette année avec ses 39 prix. Nous croyons fermement que notre portefeuille impressionnant de bières de haute qualité est un élément clé nous permettant de développer la catégorie bière au niveau mondial.

Le 11 octobre 2017, nous avons célébré le premier anniversaire de notre rapprochement avec SAB. Nous nous sommes rapprochés, nous avons appris les uns des autres, et nous sommes devenus une entreprise meilleure et plus forte. L'intégration continue de bien progresser et nous avons ainsi augmenté notre estimations des synergies de 400 millions d'USD pour atteindre 3,2 milliards d'USD, qui seront livrés dans la même période de quatre années suivant la finalisation du rapprochement (en octobre 2020). Ces synergies supplémentaires seront principalement issues du partage des meilleures pratiques et des économies en terme d'approvisionnement et d'ingénierie.

L'année touche à sa fin, et nous comptons bien la terminer en beauté. De nombreuses opportunités s'offrent à nous, et nous nous réjouissons de continuer à nous investir dans notre rêve de réunir les gens pour un monde meilleur.

États-Unis

Aux États-Unis, nous estimons que les VAD du secteur ont diminué de 1,7 % au 3T17 et de 1,3 % au cours des 9M17. Nos VAD ont diminué de 3,4 % au cours du trimestre et de 3,1 % au cours des 9M17, tandis que nos VAG ont reculé de 6,4 % au cours du trimestre, et de 4,0 % au cours des 9M17. L'écart entre les VAD et les VAG est attribuable aux perturbations causées par les ouragans majeurs au Texas et en Floride, mais nous prévoyons que cet écart sera moindre au 4T17, étant donné que les VAD et les VAG tendent à converger sur une année complète.

Nos produits, basés sur les VAG, ont diminué de 5,6 % au 3T17 et de 2,8 % au cours des 9M17. Les produits par hl ont enregistré une hausse de 0,9 % au 3T17, et de 1,3 % au cours des 9M17.

Notre portefeuille de marques Above Premium s'est accéléré au cours de ce trimestre, gagnant environ 50 points de base de part de marché totale (40 points de base au cours des 9M17). Le volume de Michelob Ultra a enregistré une croissance à deux chiffres et la marque affiche pour le dixième trimestre consécutif le plus important gain de part de marché aux États-Unis. Elle réalise le gain de part de marché trimestriel le plus important des cinq dernières années. Stella Artois a également réalisé un excellent trimestre, étant une des trois marques d'importation connaissant la croissance la plus rapide sur la base des VAD, et notre portefeuille de marques artisanales continue à gagner des parts dans le segment.

Le segment Premium et Premium Light continue à sous-performer par rapport au secteur. La part de marché de Budweiser et de Bud Light a diminué respectivement de 45 et de 95 points de base au cours du trimestre.

La campagne « American Summer » de Budweiser, et le retour de l'emballage « America » ont contribué aux tendances positives pour la santé de la marque, et ont fait de Budweiser la marque leader du secteur au niveau de la reconnaissance de la publicité et de la notoriété de la marque au 3T17. Nous envisageons de continuer sur cette lancée au quatrième trimestre en introduisant une variante de Budweiser qui fête l'abolition de la Prohibition avec une de nos anciennes recettes.

Au cours du 3T17, nous avons lancé la nouvelle campagne Qualité de Bud Light, ainsi qu'une série de nouveaux contenus liés à la plateforme « Friendship ». Ceux-ci ont été bien accueillis par nos consommateurs et ont eu un impact positif sur la valeur de la marque. Nous avons personnalisé les contenus pour nous identifier aux consommateurs à un niveau plus local, et puisque nous observons une amélioration dans les marchés actifs nous poursuivons le développement du programme.

Notre portefeuille de marques bon marché, en particulier la famille de marques Bush, a également connu de bons résultats au dernier trimestre.

Nous exploitons la dynamique de nos marques SpikedSeltzer et Teavana, en élargissant notre portefeuille au-delà de la bière traditionnelle. Teavana est aujourd'hui le numéro un des thés prêts-à-boire super premium sur les marchés où nous avons lancé cette marque plus tôt cette année, et la part de marché et le volume de SpikedSeltzer continuent à augmenter.

En général, nous estimons que la part de marché totale a baissé d'environ 80 points de base au cours du 3T17, ce qui représente une amélioration séquentielle par rapport au 2T17 et est en ligne avec les 9M17. Notre part de marché demeure sous pression, et nous continuons à ménager l'équilibre entre part de marché et rentabilité. Nous sommes toutefois encouragés par l'augmentation des parts de marché de nos marques Above Premium, et par le fait que le nouveau contenu de nos campagnes de marketing a été mieux accueilli. Notre stratégie de premiumisation et une stricte gestion des coûts ont permis l'expansion continue de notre marge bénéficiaire brute, qui a augmenté de 94 points de base à 62,0 %, ainsi que la croissance de la marge EBITDA de 211 points de base à 42,2 % au cours du trimestre, ce qui représente le niveau le plus élevé depuis treize trimestres. Néanmoins, les ouragans ont eu un impact négatif

d'environ deux points de pourcentage sur la croissance de l'EBITDA au cours de ce trimestre, ce qui a entraîné une baisse de l'EBITDA de 0,7 % par rapport au 3T16. L'EBITDA a augmenté de 0,7 % au cours des 9M17 avec un accroissement de la marge de 145 points de base pour atteindre 41,6 %.

Mexique

Notre activité au Mexique a maintenu de bons résultats au cours du trimestre, les produits augmentant de deux chiffres grâce à la croissance du volume d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette et des produits par hl, en ligne avec la performance depuis le début de l'année, malgré l'impact négatif des tremblements de terre ayant frappé le Mexique au mois de septembre.

Victoria et Corona Extra ont chacune assuré une croissance dans le segment core, tandis que Bud Light et la Famille Modelo ont converti l'engagement accru des consommateurs à l'occasion d'événements spéciaux en croissance des volumes dans le segment core plus. En ce qui concerne notre portefeuille de marques mondiales, nous continuons à perfectionner le positionnement premium de Budweiser, tandis que Stella Artois a bénéficié de communications continues autour du food pairing.

L'EBITDA a augmenté de 8,3 % au Mexique durant le 3T17, avec une compression de la marge de 110 points de base à 42,7 %. Comme aux trimestres précédents, le levier opérationnel était limité par l'impact de la dévaluation monétaire sur nos CdV et par les coûts de distribution élevés dus à l'effet combiné de l'augmentation de 30 % des coûts de carburant au début de l'année et la pression que subit le réseau de production pour satisfaire la demande régionale et mondiale. Au cours des 9M17, l'EBITDA a augmenté de 9,3 % et sa marge a perdu 18 points de base pour atteindre 42,7 %.

Colombie

En Colombie, nos produits ont enregistré une hausse de 6,7 % au 3T17, avec une croissance des produits par hl de 6,6 %. Les volumes des non-bières ont affiché d'excellents résultats : ils ont augmenté de 10,3 % grâce à des comparaisons favorables et à la promotion réussie de Pony Malta au niveau national. Les volumes des bières ont diminué de 1,4 %, l'environnement macroéconomique restant difficile à cause de la pression continue que subissent la confiance des consommateurs et les revenus disponibles.

La marque Aguila a affiché de bons résultats au cours de ce trimestre grâce à la nouvelle campagne « Days of Soccer », axée sur les opportunités de consommation durant la semaine, ainsi qu'au lancement d'une nouvelle campagne visant à renforcer la valeur de la marque. Notre marque premium locale, Club Colombia, a également réalisé un excellent trimestre profitant de la popularité des variantes de la marque, comme Trigo et Oktoberfest. Nos marques mondiales continuent à afficher une forte croissance, avec Corona en tête qui est en passe de devenir la marque premium internationale la plus importante du pays en termes de volume.

Notre EBITDA en Colombie a augmenté de 4,7 % au 3T17, avec une diminution de sa marge de 95 points de base. Ce résultat est dû à la croissance des produits et à la réalisation de synergies, partiellement atténuées par l'échelonnement des investissements commerciaux et de marketing, ainsi que par la reprise de certaines provisions l'année précédente. Au cours des 9M17, l'EBITDA a augmenté de 4,6 %, avec un accroissement de la marge de 132 points de base.

Brésil

Au Brésil, nos produits ont progressé de 8,6 % au 3T17, les produits nets par hl augmentant de 13,1 % et les volumes diminuant de 4,0 %. Les volumes de bière ont diminué de 5,4 % au cours du trimestre à cause du secteur toujours en déclin et du fait que l'année précédente, les augmentations de prix ont été différées jusqu'au quatrième trimestre, ce qui rend la comparaison difficile.

Les produits ont progressé de 2,0 % au cours des 9M17, les produits nets par hl augmentant de 4,0 % et les volumes diminuant de 1,9 %. Les volumes de bière ont diminué de 1,1 %, en faisant mieux que le secteur depuis le début de cette année.

La croissance des produits par hl a été favorisée par la croissance à deux chiffres de notre portefeuille haut de gamme avec une forte croissance continue des trois marques globales, particulièrement Budweiser. En ce qui concerne nos marques locales, le portefeuille core plus a également connu une croissance à deux chiffres, avec Brahma Extra et Bohemia en tête. Tous marchés confondus, notre portefeuille brésilien a reçu le plus de prix aux World Beer Awards, organisés au Royaume-Uni ce trimestre, ce qui renforce les références de qualité de nos bières nationales.

Les initiatives de gestion des produits mises en œuvre au 3T17 ont contribué à l'augmentation des produits nets par hl qui, avec une rentabilité accrue, s'est traduite par une croissance de l'EBITDA de 14,5 %, avec une forte croissance dans notre activité partiellement contrebalancée par nos activités non-bières, qui ont été sérieusement impactées par une hausse des prix des biens de consommation courants durant le trimestre. Nous maintenons notre précédente estimation de CdV par hl stables à une augmentation d'un chiffre dans le bas de la fourchette dans la seconde moitié de l'année 2017. Notre marge EBITDA a progressé de 201 points de base pour atteindre 39,0 % au cours du 3T17. L'EBITDA au Brésil a baissé de 9,5 % au cours des 9M17 et sa marge a perdu 496 points de base pour atteindre 39,0 %.

Nous pensons que la croissance des produits atteinte au cours de ce trimestre indique un retour à la croissance durable sur base d'une position renforcée de nos activités au niveau bière. Nous restons prudemment optimistes à propos de l'économie brésilienne et sommes confiants dans nos plans commerciaux et notre capacité de favoriser la croissance de l'EBITDA et un rétablissement des marges pour le reste de l'année.

Afrique du Sud

Les produits de nos bières en Afrique du Sud ont augmenté de 3,9 % au 3T17, avec une hausse des produits par hl de 6,6 %, partiellement atténuée par une baisse de 2,5 % des volumes de bière. Cette diminution a essentiellement été causée par un échelonnement des niveaux de stock entre le 2T17 et le 3T17 en raison du timing des augmentations de prix. Au cours des 9M17, les produits ont progressé de 7,5 %, les produits par hl augmentant de 5,3 % et les volumes de bière augmentant de 2,1 %.

Dans notre portefeuille haut de gamme, Stella Artois et Corona ont continué à afficher une forte croissance, et nous avons récemment commencé à introduire Budweiser dans ce marché pour compléter notre portefeuille de marques mondiales en Afrique du Sud. Castle Lite a réalisé un excellent trimestre, ses volumes augmentant de deux chiffres, alors que la marque se concentre sur le développement d'occasions de consommation à domicile en vue de la saison estivale. Flying Fish maintient également d'excellents résultats, en misant sur les événements mixtes et en lançant en septembre la « Flying Fish Chill », la première bière légèrement aromatisée en Afrique du Sud.

Une solide croissance des produits combinée avec l'exploitation des synergies ont généré une hausse de l'EBITDA de 30,7 %, avec un accroissement de la marge de 645 points de base au 3T17. Au cours des 9M17, notre EBITDA a augmenté de 23,6 %, avec un accroissement de la marge de 502 points de base.

Chine

En Chine, les produits ont augmenté de 4,6 % au cours du trimestre, avec une premiumisation continue, ce qui entraîne un accroissement des produits par hl de 4,8 % en dépit de la légère diminution des volumes de 0,2 % causée par des difficultés du secteur se concentrant surtout dans les provinces du

nord-est et du sud. Au cours des 9M17, les produits ont progressé de 7,4 %, les produits par hl augmentant de 5,7 % et les volumes de 1,6 %.

Budweiser a continué à afficher d'excellents résultats dans tous les indicateurs de santé de la marque, et a réussi à augmenter la préférence pour cette marque et la pénétration du marché, soutenus par un emballage centré sur les différentes occasions de consommation. Le volume de Harbin Ice a augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, grâce aux bons résultats du premier semestre et à Harbin Baiji, l'innovation à base de blé.

Notre portefeuille super premium a affiché une croissance à deux chiffres dans le haut de la fourchette, avec Corona, Hoegaarden et Franziskaner en tête. Ces marques avec leurs caractéristiques et positionnement uniques, continuent à afficher une forte croissance parmi les consommateurs mixtes dans les magasins haut de gamme et lors des occasions premium. Elles contribuent également à la poursuite de l'accroissement des marges, leurs marges brutes étant environ 10 fois supérieures à celles des marques « core » en Chine.

L'EBITDA a augmenté de 12,0 % au 3T17, avec un accroissement de la marge de 193 points de base à 29,0 %. Cette expansion est due à la forte croissance des volumes et produits, combinée à une gestion des coûts efficace. L'EBITDA a augmenté de 22,8 % au cours des 9M17 avec un accroissement de la marge de plus de 400 points de base pour atteindre 32,6 %.

Faits marquants sur nos autres marchés

Le Canada a connu un trimestre difficile à cause de la faiblesse du secteur de la bière donnant lieu à une diminution des volumes d'un chiffre dans le bas de la fourchette. Nous continuons à afficher une forte performance en termes de parts de marché. Bud Light continue à gagner du terrain et le marché haut de gamme reste performant, notre portefeuille de marques artisanales et Stella Artois gagnant des parts de marché. Nous avons également atteint une position de leader sur le marché du cidre, qui continue à croître de deux chiffres, et nous observons une forte performance dans nos innovations « prêts-à-boire ».

Le Pérou affiche une croissance des produits de 5,4 % avec une hausse des volumes de 1,0 % grâce à nos initiatives commerciales et à la croissance des catégories bière et non-bière. **L'Équateur** a également enregistré une hausse des produits et des volumes de 11,9 % et de 6,5 % respectivement, pendant le trimestre, grâce aux initiatives relatives aux produits, y compris le lancement des marques mondiales, ainsi qu'à des comparaisons favorables après le tremblement de terre en avril 2016.

L'Argentine affiche une croissance à deux chiffres des volumes de bières, avec des stratégies commerciales améliorées donnant de bons résultats pour nos portefeuilles core et premium. Ce trimestre, nous avons également gagné des parts de marché dans la consommation totale d'alcool en ciblant de manière efficace les occasions de consommation à domicile.

Au sein d'EMEA, **l'Europe de l'Ouest** a de nouveau enregistré un excellent trimestre, affichant des gains de part de marché sur la plupart de nos marchés. Le Royaume-Uni a continué à enregistrer une croissance à deux chiffres produits grâce à une bonne performance commerciale. En **Europe de l'Est**, les produits ont diminué d'un chiffre dans le bas de la fourchette en raison du contexte qui reste difficile avec l'interdiction généralisée du large PET en Russie. Néanmoins, nos marques mondiales et premium continuent à afficher une forte croissance. En Afrique hors Afrique du Sud, les volumes de nos propres bières ont progressé de deux chiffres, grâce à la bonne croissance au **Nigeria**, en **Tanzanie**, en **Ouganda**, au **Mozambique** et en **Zambie**.

L'Australie continue à afficher des bons résultats, notamment grâce au succès du portefeuille « Great Northern », notre marque leader en Australie au 3T17. Depuis douze mois, nous sommes également

leader sur le marché du cidre en Australie, grâce à la croissance du Pure Blonde Cider et du Mercury Hard Cider. Nous continuons à développer notre portefeuille de marques artisanales, qui comprend la récente acquisition 4 Pines établie en Nouvelle-Galles du Sud. Nos marques mondiales continuent à bien se porter, avec une pénétration et une distribution accrues dans tout le pays. Néanmoins, les produits ont diminué d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette et les volumes d'un chiffre dans le haut de la fourchette à cause de l'impact du changement de contrôle du portefeuille hérité d'AB InBev, ce qui a entraîné des comparaisons difficiles avec le 3T16. Nous estimons que cet impact sera normalisé au 4T17. Les produits par hl ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette au cours du trimestre.

PERSPECTIVES 2017

- (i) **Volumes et produits** : Bien que nous constatons une volatilité accrue sur certains de nos marchés clés, nous prévoyons d'accélérer la hausse des produits totaux au cours de l'EX17, stimulée par la solide croissance de nos marques mondiales et des programmes commerciaux efficaces, incluant notamment des initiatives de gestion des revenus.
- (ii) **Coûts des Ventes** : Nous prévoyons une augmentation des CdV par hl d'un chiffre dans le bas de la fourchette sur une base géographique constante, malgré des effets de change défavorables, et une croissance de nos marques premium.
- (iii) **Frais commerciaux, généraux et administratifs** : Nous prévoyons que les frais CGA resteront stables dans l'ensemble puisque nous continuerons d'économiser sur les frais généraux pour investir dans nos marques.
- (iv) **Synergies** : Nous actualisons les synergies et économies de coûts attendues, qui passent de 2,8 milliards d'USD à 3,2 milliards d'USD sur une base monétaire constante à partir d'août 2016. Sur ce total, 547 millions d'USD ont été rapportés par SAB au 31 mars 2016, et 1 205 millions d'USD ont été générés entre le 1^{er} avril 2016 et le 30 septembre 2017. Le solde d'environ 1,45 milliard d'USD devrait être réalisé au cours des trois prochaines années.

La répartition de nos estimations révisées pour les synergies est la suivante :

- Economies en terme d'approvisionnement et d'ingénierie – 29% (auparavant 25%)
- Efficacité en terme de brassage et de distribution – 19% (auparavant 25%)
- Siège social / chevauchement avec les bureaux régionaux – 18% (auparavant 20%)
- Partage des meilleures pratiques (Best Practice Sharing) – 34% (auparavant 30%)

Nous mettons également à jour nos estimations des coûts de restructuration requis pour fournir les synergies à hauteur de 1 milliard d'USD, soit une augmentation de 100 millions d'USD, durant les trois premières années de l'intégration.

- (v) **Coûts financiers nets** : Nous prévoyons que pour l'EX17, le taux d'intérêt moyen sur la dette nette se situera entre 3,5 % et 4,0 %. Les charges nettes d'intérêts liées aux retraites et les charges de désactualisation devraient avoisiner respectivement 30 et 150 millions d'USD par trimestre. Les autres résultats financiers continueront de subir l'impact des gains et pertes éventuels liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions.
- (vi) **Taux d'imposition effectif (TIE)** Nous prévoyons que le TIE normalisé de l'EX17 se situera entre 22 % et 24 %, en excluant les gains ou pertes futur(e)s relatif(ve)s à la couverture de nos programmes fondés sur des actions. Cette indication tient compte de l'impact du changement du mix pays suite au rapprochement avec SAB et des conséquences fiscales attendues du

financement du rapprochement. A ce stade, nous espérons nous trouver à l'extrémité inférieure de ce taux.

- (vii) **Dépenses nettes d'investissement** : Nous prévoyons des dépenses nettes d'investissement d'environ 3,7 milliards d'USD pour l'EX17.
- (viii) **Endettement** : Près d'un tiers de notre dette brute est exprimé en devises autres que l'USD, principalement en euros. Notre structure de capital optimale demeure un ratio endettement net / EBITDA aux alentours de 2x.
- (ix) **Dividendes** : Nous continuons à nous attendre à une hausse des dividendes au fil du temps, mais cette croissance devrait toutefois être modeste à court terme compte tenu de l'importance du désendettement.

COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE

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

	3T16		3T17	Croissance interne
	Rapporté	Base de référence		
Produits	11 109	14 210	14 740	3,6%
Coûts des ventes	-4 393	-5 698	-5 546	1,9%
Marge brute	6 716	8 511	9 194	7,1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 649	-4 716	-4 652	3,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	147	200	139	-34,4%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	3 214	3 995	4 681	17,6%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-138		-173	
Produits/(coûts) financiers nets	-1 226		-1 135	
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	- 678		177	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	3		88	
Impôts sur le résultat	- 225		-1 494	
Bénéfice des activités poursuivies	950		2 144	
Bénéfice des activités abandonnées	-		-	
Bénéfice	950		2 144	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	394		89	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	557		2 055	
EBITDA normalisé	4 032	5 039	5 733	13,8%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 363		2 582	

	9M16		9M17	Croissance interne
	Rapporté	Base de référence		
Produits	31 315	39 736	41 844	4,1%
Coûts des ventes	-12 395	-15 764	-16 220	-2,0%
Marge brute	18 920	23 973	25 624	5,4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-10 360	-13 291	-13 431	2,0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	569	692	547	-16,2%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	9 129	11 374	12 741	13,0%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	- 276		- 460	
Produits/(coûts) financiers nets	-3 171		-4 255	
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	-2 846		- 34	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	5		213	
Impôts sur le résultat	-1 059		-2 487	
Bénéfice des activités poursuivies	1 780		5 716	
Bénéfice des activités abandonnées	-		28	
Bénéfice	1 780		5 745	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	938		782	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	842		4 963	
EBITDA normalisé	11 505	14 385	15 895	10,7%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 934		5 913	

Produits

Les produits consolidés ont augmenté de 3,6% au 3T17, avec une croissance des produits par hl de 5,0%, grâce à nos initiatives de gestion des revenus et de premiumisation. Les produits par hl ont augmenté de 5,4 % sur une base géographique constante. Au cours des 9M17, les produits ont enregistré une hausse de 4,1 %, avec une croissance des produits par hl de 4,5 % sur une base interne et de 4,6 % sur une base géographique constante.

Coûts des Ventes (CdV)

Les CdV totaux ont diminué de 1,9 % et les CdV par hl ont diminué de 0,5 % au cours du 3T17. Cette diminution est due à la réalisation de synergies ainsi qu'à l'effet de change transactionnel favorable. Sur une base géographique constante, les CdV par hl sont restés stables. Au cours des 9M17, les CdV totaux ont augmenté de 2,0 %, de 2,5 % par hl, et de 2,8 % par hl sur une base géographique constante.

Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux

Les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ont baissé de 3,4 %, reflétant la forte discipline de coûts associée à une bonne exploitation des synergies. Au cours des 9M17, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux affichent un recul de 2,0 %.

Autres produits/(charges) d'exploitation

Les autres revenus d'exploitation ont diminué de 34,4 % en interne pour atteindre 139 millions d'USD au 3T17, les subventions publiques reçues l'année précédente au Brésil n'ayant pas été renouvelées. Les autres revenus d'exploitation ont diminué de 16,2 % pour atteindre 547 millions d'USD au cours des 9M17.

Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT

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

	3T16	3T17	9M16	9M17
Restructuration	- 29	- 119	- 92	- 407
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	- 105	- 18	- 183	- 43
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	- 4	- 36	- 2	- 10
Impact sur le résultat d'exploitation	- 138	- 173	- 276	- 460

Le bénéfice d'exploitation normalisé ne comprend pas les éléments négatifs non-récurrents de 173 millions d'USD au 3T17, principalement dus aux coûts de restructuration uniques relatifs au rapprochement avec SAB.

Tableau 5. Produits/(coûts) financiers nets (millions d'USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
Charges nettes d'intérêts	- 881	- 999	- 2 428	- 3 056
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	- 24	- 27	- 83	- 82
Charges de désactualisation	- 143	- 149	- 406	- 452
Autres résultats financiers	- 178	40	- 254	- 665
Produits/(coûts) financiers nets	- 1 226	- 1 135	- 3 171	- 4 255

Les coûts financiers nets (hors coûts financiers nets non-récurrents) s'élèvent à 1 135 millions d'USD pour le 3T17, par rapport à 1 226 millions d'USD pour le 3T16. Les charges nettes d'intérêts ont augmenté de 881 millions d'USD à 999 millions d'USD. Les autres résultats financiers ont été négativement influencés par les pertes de change sur les monnaies étrangères compensées par un gain à la valeur de marché de 240 millions d'USD au 3T17, lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à une perte de 57 millions d'USD au 3T16.

Les coûts financiers nets aux 9M17 s'élevaient à 4 255 millions d'USD contre 3 171 millions d'USD pour les 9M16. Cette hausse des coûts financiers nets est surtout due à un emprunt supplémentaire lié au rapprochement avec SAB et aux charges d'intérêts sur la dette héritée de SAB. Les autres résultats financiers au cours du 9M17 ont été négativement influencés par des pertes de change sur les monnaies étrangères, partiellement compensées par un ajustement à la valeur de marché positif de 105 millions d'USD, lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à un gain de 249 millions d'USD aux 9M16

Le nombre d'actions incluses dans la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions ainsi que les cours d'ouverture et de clôture des actions sont présentés au tableau 6 ci-dessous.

Tableau 6. Couverture des paiements fondés sur des actions

	3T16	3T17	9M16	9M17
Prix de l'action au début de la période (Euro)	117,60	96,71	114,40	100,55
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	116,60	101,30	116,60	101,30
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	44,2	46,9	44,2	46,9

Revenus/(coûts) financiers nets non-récurrents

Tableau 7. Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents (millions d'USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
Ajustement à la valeur de marché (instrument d'actions différées lié au regroupement avec Grupo Modelo)	- 22	113	124	42
Ajustement à la valeur de marché (partie de la couverture du risque de change du prix d'achat du rapprochement avec SAB qui n'est pas qualifiée pour la comptabilité de couverture)	- 594	-	-2 959	-
Autres ajustements à la valeur de marché	- 17	109	276	40
Autres	- 45	- 45	- 287	- 116
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	- 678	177	-2 846	- 34

Les coûts financiers nets non-récurrents ont totalisé 177 millions d'USD au 3T17, par rapport à des coûts de 678 millions d'USD au 3T16. Les coûts financiers nets non-récurrents du 3T16 comprennent un ajustement à la valeur de marché négatif de 594 millions d'USD se rapportant à la partie de la couverture du risque de change du prix d'achat du rapprochement avec SAB qui n'a pas été qualifiée pour la comptabilité de couverture en vertu des règles IFRS.

Les résultats du 3T17 comprennent un ajustement à la valeur de marché positif de nos instruments de fonds propres liés à la couverture d'actions différées dans le cadre du rapprochement avec Grupo Modelo et à l'émission d'actions restreintes dans le cadre du rapprochement avec SAB. Le nombre d'actions incluses dans les couvertures respectives ainsi que les cours d'ouverture et de clôture des actions sont fournis au tableau 8.

Tableau 8. Instruments non-récurrents dérivés sur fonds propres

	3T16	3T17	9M16	9M17
Prix de l'action au début de la période (Euro)	117,60	96,71	114,40	100,55
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	116,60	101,30	116,60	101,30
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	38,1	45,5	38,1	45,5

Tableau 9. Impôts sur le résultat (millions d'USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
Charges d'impôts	225	1 494	1 059	2 487
Taux d'impôts effectif	19,2%	42,1%	37,4%	31,1%
Taux d'impôt effectif normalisé	11,7%	16,7%	18,2%	19,1%

Le taux d'imposition effectif normalisé avait atteint 16,7% au 3T17 par rapport à 11,7% au 3T16.

Le taux d'imposition effectif était de 42,1 % au 3T17 par rapport à 19,2 % au 3T16. Cette hausse est due à l'adhésion d'Ambev et certaines de ses filiales au Programme de Régularisation Fiscale brésilien en septembre 2017, où elle s'engage à payer certains passifs éventuels qui étaient en procédure fiscale, pour un montant total de 3,5 milliards de BRL (1,1 milliard d'USD), 1,0 milliard de BRL (0,3 milliard d'USD) à payer cette année. Le solde est payable en 145 mensualités à partir de janvier 2018, plus intérêts. Dans le cadre de ces passifs éventuels, un litige concernant la taxation présumée de la filiale d'Ambev CRBS n'avait été résolu qu'au 3T17 car la perte avait préalablement été jugée possible. Le montant total comptabilisé comme charges non récurrentes s'élève à 3,1 milliards de BRL (1,0 milliard d'USD), dont 3,0 milliards de BRL (0,9 milliard d'USD) ont été rapportés en tant qu'impôt sur le résultat, et 141 millions de BRL (44 millions d'USD) ont été rapportés en tant que coûts financiers nets.

Tableau 10. Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	557	2 055	842	4 963
Eléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	128	704	246	944
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	678	- 177	2 846	34
Résultat des activités abandonnées	-	-	-	- 28
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 363	2 582	3 934	5 913

BPA normalisé et de base

Tableau 11. Bénéfice par action (USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
Bénéfice de base par action	0,34	1,04	0,51	2,52
Eléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	0,08	0,36	0,15	0,48
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	0,41	-0,09	1,73	0,02
Résultat des activités abandonnées, par action	-	-	-	-0,01
Bénéfice normalisé par action	0,83	1,31	2,40	3,00

Le bénéfice par action (BPA) normalisé a augmenté, passant de 0,83 USD au 3T16 à 1,31 USD au 3T17, principalement grâce à la hausse des bénéfices, mais a été partiellement atténué par une augmentation des coûts financiers nets, ainsi que par l'impact du nombre plus élevé d'actions.

Le bénéfice de base par action a progressé, passant de 0,34 USD au 3T16 à 1,04 USD au 3T17. Les bénéfices de base par action du 3T17 ont subi l'impact négatif des impôts non-récurrents encourus par Ambev lorsqu'elle a adhéré au Programme de Régularisation Fiscale brésilien. Les bénéfices de base par action du 3T16 avaient été négativement impactés par les pertes de couvertures liées au rapprochement avec SAB qui n'étaient pas qualifiées pour la comptabilité de couverture.

Tableau 12. Composantes clés du Bénéfice normalisé par action (USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
EBIT normalisé	1,96	2,85	5,56	7,76
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0,04	0,14	0,15	0,06
Pré-financement du rapprochement avec SAB	-0,28	-	-0,74	-
Coûts financiers nets	-0,42	-0,83	-1,34	-2,65
Impôts sur le résultat	-0,14	-0,36	-0,66	-0,99
Associés et intérêts minoritaires	-0,25	-0,23	-0,57	-0,58
Dilution des actions	-	-0,26	-	-0,60
Bénéfice normalisé par action	0,83	1,31	2,40	3,00

Note: 9M16 et 9M17 avant dilution, calculés sur base du nombre moyen pondéré d'actions au 9M16, soit 1 641 millions d'actions.
Le bénéfice par action après dilution est basé sur le nombre moyen pondéré d'actions au 9M17, soit 1 970 millions d'actions

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

Tableau 13. Réconciliation de l'EBITDA normalisé et bénéfice attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)

	3T16	3T17	9M16	9M17
	Rapporté		Rapporté	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	557	2 055	842	4 963
Intérêts minoritaires	394	89	938	782
Bénéfice	950	2 144	1 780	5 745
Bénéfice des activités abandonnées	-	-	-	- 28
Bénéfice des activités poursuivies	950	2 144	1 780	5 716
Impôts sur le résultat	225	1 494	1 059	2 487
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	- 3	- 88	- 5	- 213
(Produits)/coûts financiers nets	1 226	1 135	3 171	4 255
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents	678	- 177	2 846	34
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations-non récurrentes incluses)	138	173	276	460
EBIT Normalisé	3 214	4 681	9 129	12 741
Amortissements et dépréciations	818	1 052	2 377	3 154
EBITDA Normalisé	4 032	5 733	11 505	15 895

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

L'EBITDA normalisé est calculé sans tenir compte des effets suivants du bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev : (i) intérêts minoritaires, (ii) résultats d'activités abandonnées, (iii) impôt sur le résultat, (iv) quote-part dans les résultats des entreprises associées, (v) coût financier net, (vi) coût financier net non-récurrent, (vii) éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non-récurrentes incluses) et (viii) amortissements et dépréciations.

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

ACOMPTE SUR DIVIDENDE

Le conseil d'administration d'AB InBev a approuvé un acompte sur dividende de 1,60 EUR par action pour l'exercice 2017.

	Date ex-coupon	Date d'enregistrement	Date de paiement
Euronext: ABI	14 novembre 2017	15 novembre 2017	16 novembre 2017
MEXBOL: ANB	14 novembre 2017	15 novembre 2017	16 novembre 2017
JSE: ANH	15 novembre 2017	17 novembre 2017	20 novembre 2017
NYSE: BUD (programme ADR)	14 novembre 2017	15 novembre 2017	07 décembre 2017
Actions restreintes	14 novembre 2017	15 novembre 2017	16 novembre 2017

EVENEMENTS RECENTS

1. Extension du crédit renouvelable de 9,0 milliards d'USD

Nous avons prolongé de deux ans notre crédit renouvelable de 9,0 milliards d'USD, avec effet le 3 octobre 2017. La nouvelle date d'échéance a été fixée au 30 août 2022.

2. Clôture de la cession concernant Coca-Cola Beverages Africa

Le 4 octobre, 2017, nous avons annoncé la finalisation du transfert de notre participation à hauteur de 54,5 % dans Coca-Cola Beverages Africa (Pty) Ltd (« CCBA ») pour une valeur de 3,15 milliards d'USD, après les ajustements usuels, annoncé le 21 décembre 2016.

CCBA, le leader africain de l'embouteillage de Coca-Cola, est né en 2016 du regroupement des activités africaines d'embouteillage de boissons prêtes-à-boire non-alcoolisées de l'ancienne SABMiller plc, The Coca-Cola Company et Gutsche Family Investments. CCBA couvre les pays suivants : Afrique du Sud, Namibie, Kenya, Ouganda, Tanzanie, Ethiopie, Mozambique, Ghana, Mayotte et les Comores.

Après cette opération, CCBA reste liée par l'accord conclu avec le gouvernement sud-africain et les autorités de la concurrence sud-africaines sur plusieurs conditions, toutes annoncées antérieurement.

Par ailleurs, les entreprises sont en train de mettre au point les modalités de l'acquisition par The Coca-Cola Company de notre participation dans nos entreprises en Zambie, au Zimbabwe, au Botswana, au Swaziland, au Lesotho, au Salvador et au Honduras, ou des activités d'embouteillage de celles-ci. Ces opérations sont soumises aux autorisations réglementaires et à l'approbation des actionnaires dans les différentes juridictions.

3. Remboursement anticipé d'obligations

Le 11 octobre 2017, nous avons annoncé que nous allons exercer nos options respectives pour rembourser, le 10 novembre 2017, la totalité du montant en principal restant dû des séries d'obligations suivantes :

Émetteur	Titre de la série d'Obligations	Montant Total en Principal (en millions d'USD)
Anheuser-Busch InBev Finance	Obligations à 1,25% venant à échéance en 2018	1 000
Anheuser-Busch InBev Worldwide	Obligations à 6,50% venant à échéance en 2018	627
Anheuser-Busch Companies	Obligations à 4,50% venant à échéance en 2018	200
Anheuser-Busch Companies	Obligations à 5,50% venant à échéance en 2018	500
ABI SAB Group Holding Limited	Obligations à 6,50% venant à échéance en 2018	73

Le montant total en principal des obligations qui seront retirées s'élève à environ 2,4 milliards d'USD, et le remboursement des obligations sera financé en numéraire.

NOTES

Afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans le présent communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur 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.

Les références données par hectolitre (par hl) ne comprennent pas les activités non-bières 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 et les activités abandonnées. Les éléments non-récurrents sont des produits ou charges qui surviennent de manière irrégulière et ne font pas partie des activités normales de la société. Ils sont présentés séparément en raison de leur importance pour comprendre la performance sous-jacente durable de la société de par leur taille ou nature. Les indicateurs normalisés sont des indicateurs additionnels utilisés par la direction et ne peuvent pas remplacer les indicateurs conformes aux normes IFRS comme indicateurs de la performance de l'entreprise. Les résultats de l'activité CEE sont présentés en tant que « résultat d'activités abandonnées » jusqu'à leur vente le 31 mars 2017. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis.

Vu la nature transformative du rapprochement avec SAB finalisé le 10 octobre 2016 et afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, AB InBev a modifié son information sectorielle du 3T16 et des 9M16 aux fins de la publication des résultats et du contrôle interne effectué par la direction. Cette présentation (appelée la « Base de référence ») inclut, à des fins comparatives, les résultats de l'activité de SAB comme si le rapprochement avait eu lieu au début du 4T15, mais exclut les résultats (i) des activités vendues depuis la finalisation du rapprochement, y compris les participations dans les joint ventures MillerCoors et CR Snow, et la vente des marques Peroni, Grolsch et Meantime et de leurs activités connexes en Italie, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et à l'international et (ii) l'activité en Europe centrale et de l'Est ainsi que la participation dans Distell. Ces changements, appliqués à partir du 1er octobre 2016, incluent les anciennes zones de SAB. La Colombie, le Pérou, l'Equateur, le Honduras et le Salvador sont présentés avec le Mexique en tant qu'Amérique latine Ouest ; le Panama est présenté au sein de l'Amérique latine Nord ; l'Afrique est présentée avec l'Europe en tant qu'EMEA ; et l'Australie, l'Inde et le Vietnam sont présentés au sein de l'APAC.

Les BPA du 3T17 et des 9M17 sont basés sur la moyenne pondérée de 1 970 millions d'actions, comparée à une moyenne pondérée de 1 641 millions d'actions au 3T16 et aux 9M16.

Mentions légales

Le présent communiqué de presse contient des « déclarations prévisionnelles ». Ces déclarations reposent sur les attentes et points de vue actuels du management d'AB InBev quant aux événements et évolutions futurs et sont soumises à des incertitudes et des changements au gré des circonstances. Les déclarations prévisionnelles contenues dans le présent communiqué incluent, entre autres, des déclarations liées au rapprochement d'AB InBev et de SAB et d'autres déclarations qui ne sont pas des faits historiques. Les déclarations prévisionnelles sont généralement rédigées au futur ou comprennent des mots ou expressions tels que « pourrait », « devrait », « croire », « avoir l'intention », « s'attendre à », « anticiper », « viser », « estimer », « probable », « prévoir » ou d'autres mots ou expressions ayant une portée similaire. Toutes les déclarations qui ne sont pas relatives à des données historiques sont des déclarations prévisionnelles. Vous ne devriez pas accorder une confiance excessive à ces déclarations prévisionnelles, qui reflètent le point de vue actuel du management d'AB InBev, sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes au sujet d'AB InBev et sont dépendantes de nombreux facteurs, qui pour certains sont en dehors du contrôle d'AB InBev. Des facteurs, risques et incertitudes importants peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats escomptés. Ceci inclut, entre autres, la capacité à réaliser des synergies à partir du rapprochement avec SAB, les risques et incertitudes relatifs à AB InBev décrits au point 3.D du rapport annuel d'AB InBev inclus dans le formulaire 20-F (« Form 20-F ») déposé auprès de la US Securities and Exchange Commission (« SEC ») le 22 mars 2017. D'autres facteurs inconnus ou imprévisibles peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats énoncés dans les déclarations prévisionnelles.

Les déclarations prévisionnelles doivent être lues conjointement avec les autres avertissements et mises en garde contenus dans d'autres documents, y compris le formulaire 20-F le plus récent d'AB InBev et d'autres rapports inclus dans le formulaire 6-K, ou tout autre document qu'AB InBev ou SAB a rendu public. Toute déclaration prévisionnelle contenue dans le présent communiqué doit être lue dans son intégralité à la lumière de ces avertissements et mises en garde, et il ne peut être garanti que les résultats

effectifs ou les évolutions attendues par AB InBev se réaliseront ou, dans l'hypothèse où ceux-ci se réaliseraient de manière substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus sur AB InBev, ses affaires ou ses opérations. Sauf lorsque cela est requis par la loi, AB InBev ne s'engage pas à publier des mises à jour ou à réviser ces déclarations prévisionnelles, à la lumière de nouvelles informations, événements futurs ou autre.

Les données de la base de référence 2016 reposent en partie sur certaines hypothèses qu'AB InBev estime raisonnables dans les circonstances actuelles. Les données de la base de référence 2016 sont présentées à titre d'information uniquement ; elles ne reflètent pas nécessairement les résultats d'opérations ni la position financière des anciens groupes AB InBev et SAB combinés qui en auraient résulté si le rapprochement avait eu lieu le 8 octobre 2015, et ne prévoit pas les résultats d'opérations ni la position financière du groupe combiné à toute date ou période future. Les données de la base de référence 2016 ne sont pas des données financières *pro forma* et n'ont pas été établies conformément à l'Article 11 de la réglementation S-X promulguée par la U.S. Securities and Exchange Commission. Par conséquent, elles ne concordent pas en termes de contenu et de présentation avec les informations financières *pro forma* qui ont été ou seront incluses dans les rapports déposés conformément aux Sections 13(a) ou 15(d) du U.S. Securities Exchange Act de 1934, tel qu'amendé.

Les données financières relatives au troisième trimestre 2017 (3T17) et aux neuf premiers mois (9M17) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 7, 9 à 11 et 13 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du groupe arrêtés au 30 septembre 2017 et pour la période de neuf mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un examen par notre commissaire Deloitte Réviseurs d'Entreprises SCCRL conformément aux normes du 'Public Company Accounting Oversight Board' (Etats-Unis). Les commissaires ont conclu que, sur la base de leur examen, aucun fait n'a été porté à leur connaissance, qui tendrait à indiquer que ces états financiers intermédiaires n'ont pas été établis équitablement, 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. Les données financières présentées aux tableaux 6, 8 et 12 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 30 septembre 2017 et pour la période de neuf mois close à cette date (excepté les informations relatives aux volumes).

CONFERENCE TELEPHONIQUE ET WEBDIFFUSION

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le jeudi 26 octobre 2017 :

15h00 Bruxelles / 14h00 Londres / 9h00 New York

Détails concernant l'inscription

Webdiffusion (mode écoute uniquement)

<http://bit.ly/2gkWe2P>

Conférence téléphonique (avec Q&R interactives)

<http://bit.ly/2uGfb9e>

CONTACTS ANHEUSER-BUSCH INBEV

Médias

Marianne Amssoms

Tél. : +1-212-573-9281

Courriel : marianne.amssoms@ab-inbev.com

Aimee Baxter

Tél. : +1-718-650-4003

Courriel : aimee.baxter@ab-inbev.com

Peter Dercon

Tél. : +32 (0)16 276 823

Courriel : peter.dercon@ab-inbev.com

Investisseurs

Henry Rudd

Tél. : +1-212-503-2890

Courriel : henry.rudd@ab-inbev.com

Mariusz Jamka

Tél. : +32 (0)16 276 888

Courriel : mariusz.jamka@ab-inbev.com

Lauren Abbott

Tél. : +1-212-573-9287

Courriel : lauren.abbott@ab-inbev.com

A propos d'Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev est une société cotée en bourse (Euronext : ABI) basée à Leuven, en Belgique, avec une cotation secondaire à la Bourse du Mexique (MEXBOL : ANB) et à la Bourse d'Afrique du Sud (JSE : ANH) et une cotation d'ADR (American Depositary Receipts) à la Bourse de New York (NYSE : BUD). Notre Rêve est de rassembler les gens pour un monde meilleur. La bière, premier réseau social, rassemble les gens depuis des milliers d'années. Nous avons à cœur de développer de grandes marques qui résistent à l'épreuve du temps et de brasser les meilleures bières en utilisant les ingrédients naturels de la plus haute qualité. Notre portefeuille diversifié de plus de 500 marques de bières comprend les marques mondiales Budweiser®, Corona® et Stella Artois® ; les marques multi-pays Beck's®, Castle®, Castle Lite®, Hoegaarden® et Leffe® ; et des championnes locales telles que Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Chernigivske®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Klinskoye®, Michelob Ultra®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin®, Sibirskaia Korona® et Skol®. Notre héritage brassicole remonte à plus de 600 ans, traversant les continents et les générations. De nos racines européennes ancrées dans la brasserie Den Hoorn à Leuven en Belgique, à l'esprit innovateur de la brasserie Anheuser & Co à St. Louis aux Etats-Unis, à la création de la brasserie Castle en Afrique du Sud lors de la ruée vers l'or à Johannesburg, ou encore à Bohemia, la première brasserie au Brésil. Géographiquement diversifiés avec une exposition équilibrée sur les marchés émergents et développés, nous misons sur les forces collectives d'environ 200 000 collaborateurs basés dans plus de 50 pays de par le monde. En 2016, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 45,5 milliards d'US dollar (hors joint-ventures et entités associées).

Annexe 1						
AB InBev au niveau mondial	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne
	Base de référence					
Volumes totaux (milliers d'hl)	162 944	100	-	-2 000	161 045	-1,2%
dont volumes de nos propres bières	134 913	-200	-	-1 987	132 725	-1,5%
Produits	14 210	-121	151	500	14 740	3,6%
Coûts des ventes	-5 698	98	-50	105	-5 546	1,9%
Marge brute	8 511	-22	100	604	9 194	7,1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 716	-35	-63	162	-4 652	3,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	200	7	3	-71	139	-34,4%
EBIT normalisé	3 995	-50	41	695	4 681	17,6%
EBITDA normalisé	5 039	-49	52	691	5 733	13,8%
Marge EBITDA normalisée	35,5%				38,9%	353 bps
Amerique du Nord	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne
	Base de référence					
Volumes totaux (milliers d'hl)	31 912	137	-	-1 939	30 109	-6,1%
Produits	4 287	43	16	-226	4 120	-5,3%
Coûts des ventes	-1 579	-26	-5	110	-1 500	7,0%
Marge brute	2 709	16	11	-116	2 621	-4,3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 183	-15	-6	90	-1 115	7,6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	10	-	-	-7	3	-72,4%
EBIT normalisé	1 536	1	5	-34	1 508	-2,2%
EBITDA normalisé	1 741	3	6	-25	1 724	-1,4%
Marge EBITDA normalisée	40,6%				41,8%	164 bps
Amerique latine Ouest	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne
	Base de référence					
Volumes totaux (milliers d'hl)	27 152	-21	-	881	28 012	3,2%
Produits	2 161	-	47	193	2 400	8,9%
Coûts des ventes	-642	-	-14	4	-652	0,6%
Marge brute	1 518	1	33	196	1 748	12,9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-705	-11	-17	-30	-764	-4,2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	22	6	1	-33	-3	-
EBIT normalisé	835	-5	17	133	981	16,1%
EBITDA normalisé	991	-4	21	129	1 137	13,1%
Marge EBITDA normalisée	45,9%				47,4%	173 bps
Amerique latine Nord	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne
	Base de référence					
Volumes totaux (milliers d'hl)	28 947	6	-	-1 010	27 943	-3,5%
Produits	2 081	-1	29	167	2 276	8,0%
Coûts des ventes	-881	-	-9	-25	-916	-2,8%
Marge brute	1 198	-	20	142	1 360	11,8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-715	-14	-11	4	-736	0,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	95	-1	-1	-20	74	-20,8%
EBIT normalisé	579	-14	8	126	698	22,2%
EBITDA normalisé	782	-14	10	128	906	16,7%
Marge EBITDA normalisée	37,6%				39,8%	298 bps

Annexe 1							
Amérique latine Sud	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne	
	Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hl)	7 478	-	-	333	7 811	4,5%	
Produits	677	-	- 62	150	764	22,1%	
Coûts des ventes	- 225	- 1	22	- 83	- 287	-36,9%	
Marge brute	451	-	- 40	67	478	14,8%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 173	-	15	- 17	- 175	-10,1%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	7	-	-	-4	2	-64,4%	
EBIT normalisé	287	- 2	- 25	45	305	15,8%	
EBITDA normalisé	332	- 1	- 30	57	359	17,3%	
Marge EBITDA normalisée	49,1%				46,9%	-193 bps	
EMEA	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne	
	Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hl)	35 898	240	-	- 310	35 828	-0,9%	
dont volumes de nos propres bières	22 545	244	-	- 114	22 675	-0,5%	
Produits	2 648	- 5	114	119	2 876	4,5%	
Coûts des ventes	-1 213	- 10	- 43	16	-1 250	1,3%	
Marge brute	1 435	- 14	70	135	1 626	9,5%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 857	5	- 39	- 14	- 905	-1,7%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	8	-	-	25	33	0,0%	
EBIT normalisé	586	- 9	32	146	755	25,4%	
EBITDA normalisé	778	- 8	38	160	969	20,8%	
Marge EBITDA normalisée	29,4%				33,7%	454 bps	
Asie-Pacifique	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne	
	Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hl)	31 103	- 91	-	24	31 037	0,1%	
Produits	2 107	11	7	97	2 221	4,6%	
Coûts des ventes	- 911	- 10	- 2	53	- 870	5,8%	
Marge brute	1 196	1	4	150	1 351	12,5%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 747	- 15	1	2	- 759	0,3%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	41	-	1	- 22	20	-52,3%	
EBIT normalisé	490	- 14	6	130	612	27,3%	
EBITDA normalisé	668	- 15	8	95	755	14,4%	
Marge EBITDA normalisée	31,7%				34,0%	293 bps	
Exportations Globales et Sociétés Holding	3T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	3T17	Croissance interne	
	Base de référence						
Volumes totaux (milliers d'hl)	455	- 172	-	21	304	7,4%	
Produits	249	- 169	-	1	81	0,9%	
Coûts des ventes	- 246	144	2	30	- 70	29,7%	
Marge brute	2	- 24	2	31	10	-	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 338	17	- 6	129	- 198	41,8%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	18	-	2	- 11	10	-59,1%	
EBIT normalisé	- 317	- 8	- 2	149	- 178	47,8%	
EBITDA normalisé	- 256	- 8	-	147	- 117	58,7%	

Annex 2							
AB InBev Worldwide	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth	
	Reference Base						
Total volumes (thousand hls)	456 441	11 339	-	-1 185	466 595	-0,3%	
of which AB InBev own beer	381 022	- 527	-	442	380 938	0,1%	
Revenue	39 736	88	429	1 590	41 844	4,1%	
Cost of sales	-15 764	24	- 175	- 304	-16 220	-2,0%	
Gross profit	23 973	111	254	1 286	25 624	5,4%	
SG&A	-13 291	- 252	- 156	268	-13 431	2,0%	
Other operating income/(expenses)	692	- 61	19	- 102	547	-16,2%	
Normalized EBIT	11 374	- 203	117	1 452	12 741	13,0%	
Normalized EBITDA	14 385	- 151	148	1 513	15 895	10,7%	
Normalized EBITDA margin	36,2%				38,0%		230 bps
North America	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth	
	Reference Base						
Total volumes (thousand hls)	90 351	348	-	-3 433	87 265	-3,8%	
Revenue	12 082	119	3	- 298	11 906	-2,5%	
Cost of sales	-4 481	- 77	- 1	172	-4 387	3,8%	
Gross profit	7 601	42	2	- 126	7 520	-1,7%	
SG&A	-3 383	- 46	- 1	141	-3 289	4,2%	
Other operating income/(expenses)	41	-	-	- 19	22	-46,4%	
Normalized EBIT	4 259	- 3	1	- 4	4 253	-0,1%	
Normalized EBITDA	4 857	1	1	13	4 873	0,3%	
Normalized EBITDA margin	40,2%				40,9%		113 bps
Latin America West	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth	
	Reference Base						
Total volumes (thousand hls)	79 686	- 71	-	1 585	81 200	2,0%	
Revenue	6 284	- 1	- 58	435	6 660	6,9%	
Cost of sales	-1 841	- 1	23	- 59	-1 878	-3,2%	
Gross profit	4 443	- 1	- 35	376	4 782	8,5%	
SG&A	-2 119	- 36	24	- 6	-2 136	-0,3%	
Other operating income/(expenses)	100	- 60	- 1	- 9	31	-21,5%	
Normalized EBIT	2 424	- 97	- 12	362	2 677	15,5%	
Normalized EBITDA	2 894	- 95	- 17	353	3 135	12,6%	
Normalized EBITDA margin	46,1%				47,1%		238 bps
Latin America North	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth	
	Reference Base						
Total volumes (thousand hls)	85 869	1	-	-1 377	84 493	-1,6%	
Revenue	5 901	-	570	171	6 641	2,9%	
Cost of sales	-2 267	-	- 235	- 235	-2 736	-10,4%	
Gross profit	3 634	-	335	- 65	3 905	-1,8%	
SG&A	-1 938	- 32	- 192	16	-2 146	0,8%	
Other operating income/(expenses)	286	- 1	23	- 76	232	-26,7%	
Normalized EBIT	1 983	- 34	166	- 125	1 990	-6,4%	
Normalized EBITDA	2 543	- 34	220	- 124	2 605	-4,9%	
Normalized EBITDA margin	43,1%				39,2%		-323 bps

Annex 2						
Latin America South	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth
	Reference Base					
Total volumes (thousand hls)	22 297	-	-	1 333	23 630	6,0%
Revenue	1 908	-	- 148	527	2 287	27,6%
Cost of sales	- 639	-	48	- 262	- 853	-41,0%
Gross profit	1 268	1	- 100	265	1 434	20,9%
SG&A	- 495	- 3	39	- 109	- 569	-22,0%
Other operating income/(expenses)	10	- 1	-	- 4	5	-47,5%
Normalized EBIT	784	- 4	- 62	151	870	19,4%
Normalized EBITDA	917	- 4	- 72	183	1 025	20,1%
Normalized EBITDA margin	48,1%				44,8%	-284 bps

EMEA	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth
	Reference Base					
Total volumes (thousand hls)	93 617	11 681	-	156	105 454	0,2%
of which AB InBev own beer	63 621	708	-	947	65 277	1,5%
Revenue	6 789	657	137	438	8 022	6,5%
Cost of sales	- 3 061	- 473	- 52	- 70	- 3 656	-2,3%
Gross profit	3 729	183	85	369	4 366	10,0%
SG&A	- 2 283	- 178	- 57	- 87	- 2 605	-3,8%
Other operating income/(expenses)	14	1	3	57	75	-
Normalized EBIT	1 460	6	31	339	1 836	23,6%
Normalized EBITDA	1 987	62	36	373	2 458	19,0%
Normalized EBITDA margin	29,3%				30,6%	340 bps

Asia Pacific	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth
	Reference Base					
Total volumes (thousand hls)	83 265	- 111	-	450	83 605	0,5%
Revenue	5 765	39	- 74	348	6 077	6,0%
Cost of sales	- 2 597	- 33	42	88	- 2 500	3,4%
Gross profit	3 168	5	- 32	436	3 577	13,8%
SG&A	- 2 029	- 33	31	23	- 2 008	1,1%
Other operating income/(expenses)	167	-	- 3	- 63	102	-37,4%
Normalized EBIT	1 306	- 27	- 4	397	1 671	31,0%
Normalized EBITDA	1 849	- 35	- 17	370	2 167	20,2%
Normalized EBITDA margin	32,1%				35,7%	425 bps

Global Export and Holding Companies	9M16	Scope	Currency translation	Organic growth	9M17	Organic growth
	Reference Base					
Total volumes (thousand hls)	1 357	- 509	-	101	948	11,9%
Revenue	1 006	- 724	-	- 30	251	-10,8%
Cost of sales	- 877	606	-	60	- 210	22,3%
Gross profit	129	- 118	-	30	41	-
SG&A	- 1 043	75	-	290	- 678	30,6%
Other operating income/(expenses)	73	- 1	- 3	12	81	16,8%
Normalized EBIT	- 841	- 44	- 3	332	- 555	38,4%
Normalized EBITDA	- 663	- 45	- 3	344	- 367	50,0%