

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 4T17 sur la base d'une comparaison avec la même période de l'année dernière et à l'EX17 sur la base d'une comparaison avec la base de référence de la même période de l'année dernière. Pour une description de la comparaison et les mentions légales importantes, veuillez vous référer aux pages 23 et 24.

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du quatrième trimestre et de l'exercice 2017

FAITS MARQUANTS

- **Produits** : Les produits ont augmenté de 5,1 % au cours de l'EX17 et de 8,2 % au 4T17, avec une croissance des produits par hl de 5,1 % durant l'EX17 et de 6,6 % au 4T17. Sur une base géographique constante, les produits par hl ont augmenté de 5,1 % au cours de l'EX17 et de 6,7 % au 4T17, grâce aux initiatives de premiumisation et de gestion des revenus.
- **Volumes** : Les volumes totaux ont augmenté de 0,2 % au cours de l'EX17, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 0,6 %, et les volumes non-bières une baisse de 3,1 %. Au 4T17, les volumes totaux ont augmenté de 1,6 %, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 2,3 %, et les volumes de non-bières une baisse de 3,6 %.
- **Marques mondiales** : Les produits combinés de nos trois marques mondiales Budweiser, Stella Artois et Corona ont enregistré une croissance de 9,8 % au cours de l'EX17 et de 17,8 % au 4T17. En dehors de leurs marchés domestiques respectifs, les marques mondiales ont progressé de 16,8 % au cours de l'EX17 et de 29,0 % au 4T17.
- **Coûts des Ventes (CdV)** : Durant l'EX17, les CdV ont augmenté de 2,6 % et de 2,6 % par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 3,1 % au cours de l'EX17. Au 4T17, les CdV ont augmenté de 4,6 % et de 3,2 % par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 3,3 % au 4T17.
- **EBITDA** : L'EBITDA affiche une hausse de 13,4 % à 22 084 millions d'USD durant l'EX17, résultant d'une solide croissance des produits, renforcée par la réalisation de synergies. La marge EBITDA a progressé de 288 points de base à 39,1 % au cours de l'EX17. Au 4T17, l'EBITDA a augmenté de 21,0 % à 6 189 millions d'USD, et la marge EBITDA a gagné 446 points de base pour atteindre 42,4 %.
- **Résultats financiers nets** : Les coûts financiers nets (hors résultats financiers nets non-récurrents) s'élèvent à 5 814 millions d'USD pour l'EX17, par rapport à 5 208 millions d'USD pour l'EX16. Les coûts financiers nets s'élèvent à 1 559 millions d'USD au 4T17, alors qu'ils étaient de 2 037 millions d'USD au 4T16.
- **Impôt sur le résultat** : Durant l'EX17, l'impôt sur le résultat s'élevait à 1 920 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de 22,9 %, alors qu'il était de 1 613 millions d'USD au cours de l'EX16, avec un TIE normalisé de 20,9 %. L'impôt sur le résultat du 4T17 est à un niveau positif de 568 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de 32,1 %, alors qu'il représentait un coût de 553 millions d'USD au 4T16, avec un TIE normalisé de 28,6 %.
- **Bénéfice** : Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev a augmenté de 64,2 % sur une base rapportée, passant de 4 853 millions d'USD pour l'EX16 à 7 967 millions d'USD pour l'EX17, en raison d'une plus forte croissance des produits et de la réalisation de synergies. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev a augmenté de 123,5 % sur une base rapportée, passant de 919 millions d'USD au 4T16 à 2 054 millions d'USD au 4T17.
- **Bénéfice par action** : Le bénéfice par action (BPA) normalisé a augmenté de 42,8 % sur une base rapportée, passant de 2,83 USD au cours de l'EX16 à 4,04 USD au cours de l'EX17, et de 141,9 % sur une base rapportée, passant de 0,43 USD au 4T16 à 1,04 USD au 4T17.
- **Dividende** : Le conseil d'administration d'AB InBev propose un solde de dividende de 2,00 EUR par

action, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 25 avril 2018. Combiné à l'acompte sur dividende de 1,60 EUR par action versé en novembre 2017, le dividende total pour l'EX17 atteindrait 3,60 EUR par action. Le calendrier des dates ex-coupon, des dates d'enregistrement et des dates de paiement est repris dans un tableau fourni à la page 21.

- **Rapprochement avec SAB** : Le rapprochement a donné lieu à des synergies et des économies de coûts de 1 304 millions d'USD au cours de l'EX17, dont 381 millions d'USD au 4T17. Nous avons aujourd'hui réalisé 2 133 millions d'USD sur les 3,2 milliards de synergies et d'économies de coûts attendus, en devises constantes depuis août 2016.
- **Le rapport financier de l'exercice 2017** est consultable sur notre site www.ab-inbev.com.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	EX16 Rapporté	EX16 Base de référence	EX17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	500 242	615 880	612 572	0,2%
Nos propres bières	433 925	505 040	507 692	0,6%
Volumes des non-bières	61 906	107 583	100 211	-3,1%
Produits de tiers	4 412	3 257	4 669	15,8%
Produits	45 517	53 942	56 444	5,1%
Marge brute	27 715	32 776	35 058	6,7%
Marge brute en %	60,9%	60,8%	62,1%	91 bps
EBITDA normalisé	16 753	19 633	22 084	13,4%
Marge EBITDA normalisé	36,8%	36,4%	39,1%	288 bps
EBIT normalisé	13 276	15 520	17 814	16,5%
Marge EBIT normalisé	29,2%	28,8%	31,6%	313 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 241		7 996	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres	4 853		7 967	
Bénéfice par action (USD)	0,72		4,06	
Bénéfice normalisé par action (USD)	2,83		4,04	
	4T16	4T17	Croissance interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	159 439	145 977	1,6%	
Nos propres bières	123 975	126 754	2,3%	
Volumes des non-bières	33 444	17 994	-3,6%	
Produits de tiers	2 020	1 228	10,7%	
Produits	14 202	14 600	8,2%	
Marge brute	8 795	9 434	10,3%	
Marge brute en %	61,9%	64,6%	121 bps	
EBITDA normalisé	5 248	6 189	21,0%	
Marge EBITDA normalisé	37,0%	42,4%	446 bps	
EBIT normalisé	4 148	5 073	26,3%	
Marge EBIT normalisé	29,2%	34,7%	501 bps	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	400	3 037		
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres	919	2 054		
Bénéfice par action (USD)	0,21	1,54		
Bénéfice normalisé par action (USD)	0,43	1,04		

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	EX16 Base de référence	Scope	Croissance interne	EX17	Croissance interne Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	116 890	423	-3 817	113 496	-3,3%	-3,4%
Amérique latine Ouest	108 995	- 98	1 729	110 625	1,6%	1,7%
Amérique latine Nord	119 757	- 25	- 358	119 374	-0,3%	1,6%
Amérique latine Sud	32 158	-	1 904	34 062	5,9%	8,4%
EMEA	134 821	-4 157	1 027	131 692	0,9%	2,3%
Asie-Pacifique	101 320	148	518	101 986	0,5%	0,3%
Exportations Globales et Sociétés Holding	1 939	- 673	70	1 336	5,5%	5,5%
AB InBev au niveau mondial	615 880	-4 382	1 073	612 572	0,2%	0,6%

	4T16	Scope	Croissance interne	4T17	Croissance interne Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	26 539	75	- 383	26 231	-1,4%	-1,5%
Amérique latine Ouest	29 309	- 27	143	29 425	0,5%	1,0%
Amérique latine Nord	33 888	- 26	1 019	34 881	3,0%	5,8%
Amérique latine Sud	9 861	-	571	10 432	5,8%	7,0%
EMEA	41 204	-15 837	871	26 238	3,4%	4,4%
Asie-Pacifique	18 055	258	68	18 381	0,4%	0,2%
Exportations Globales et Sociétés Holding	582	- 163	-31	388	-7,3%	-7,3%
AB InBev au niveau mondial	159 439	-15 721	2 259	145 977	1,6%	2,3%

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

2017 fut une année de transformation pour notre société. Nous sommes bien partis pour aboutir à l'un des meilleurs regroupements d'entreprises de notre histoire et nous avons réalisé la meilleure performance depuis trois ans. Notre portefeuille de marques profondément remanié permet de saisir chaque opportunité de croissance future.

Tirer le meilleur des deux univers

Le rapprochement avec SAB a dépassé nos attentes. Nous avons joint le meilleur des deux entreprises en réunissant des talents exceptionnels, en intégrant les meilleures pratiques et en approfondissant notre connaissance des consommateurs et des occasions de consommation sur tous les marchés.

Les synergies de coûts sont non seulement plus importantes que celles prévues initialement, mais elles sont aussi générées plus rapidement. Les synergies de produits, bien que non quantifiées en externe, progressent à un bon rythme grâce, entre autres, au lancement avec succès de nos marques mondiales sur de nouveaux territoires.

Nous avons également adopté une nouvelle conception de la catégorie bière, laquelle reconnaît différentes maturités de marché ainsi que le rôle des portefeuilles de marques dans la croissance des catégories. Lorsque nous envisageons l'avenir, nous nous réjouissons des opportunités de croissance liées à l'élargissement de notre présence sur les marchés développés et en développement.

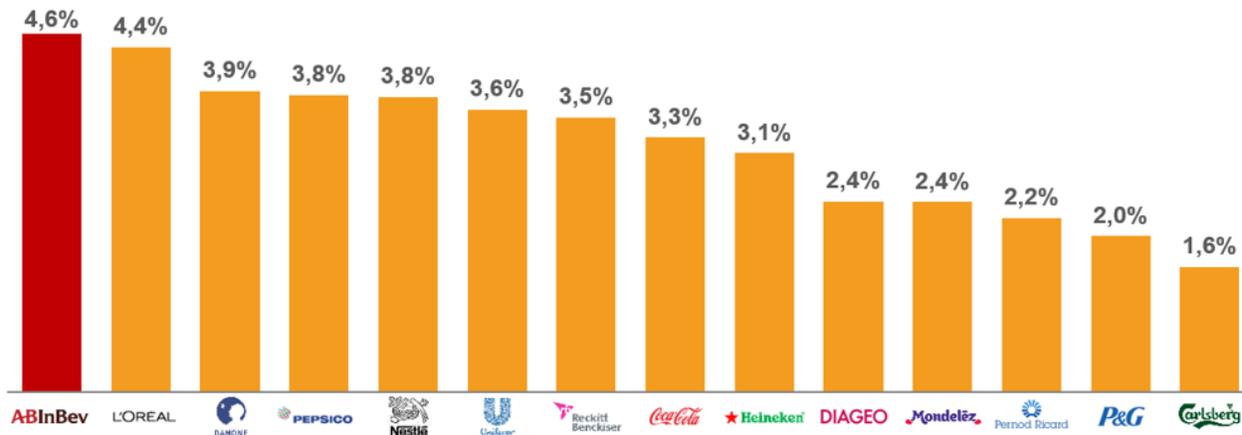
Le rapprochement a eu un résultat plus important que la somme de ses parties. Ceci n'aurait pas été possible sans notre plateforme Rêve-Collaborateurs-Culture, qui nous a stimulés par le passé et continuera de booster nos performances durant les 100 prochaines années et au-delà.

Atteindre une solide performance

Pendant cinq ans, jusqu'en 2017, notre taux de croissance annuel composé des produits de 4,6 % dépassait celle de tous nos pairs du secteur FMCG au niveau mondial. L'évolution structurelle de notre empreinte mondiale suite au rapprochement avec SAB nous positionne sur des marchés à plus forte

croissance, comme le démontre la dynamique accélérée en 2017, avec une hausse des produits de 5,1 %.

CROISSANCE INTERNE DES PRODUITS (taux de croissance annuel sur 5 ans 2012-2017)



Source: compilé par Bain & Company, sur base de rapports et présentations publics des entreprises

Note: taux de croissance annuel sur 5 ans 2012-2017, sur base des exercices financiers clôturés au 31 décembre, à l'exception de Diageo, Pernod Ricard et Procter & Gamble, qui clôturent leur exercice financier au 30 juin

Outre la réalisation de synergies issues de l'un des regroupements d'entreprises les plus importants de l'histoire, nous avons rebondi au Brésil et poursuivi le remaniement de notre portefeuille aux États-Unis pour multiplier les occasions d'atteindre les consommateurs. Nous avons atteint une croissance des produits de 5,1 %, soit une hausse par rapport aux 2,4 % de 2016, et une croissance de l'EBITDA de 13,4 %, en hausse également par rapport au -0,1 % de 2016.

Notre performance financière de 2017 a été la meilleure des trois dernières années :

- Nous avons accru les produits sur nos nouveaux marchés et nos marchés établis. En progressant tout au long de l'année, nous avons réalisé des résultats particulièrement solides au quatrième trimestre. Nos trois marques mondiales ont donné le ton, avec une hausse des produits 2017 combinés de 9,8 %. Budweiser a augmenté ses produits mondiaux de 4,1 % et reste la marque de bière ayant la plus forte valeur au monde selon le classement BrandZ™. D'après Plato Logic en 2017, Budweiser a creusé encore l'écart en devenant la marque de bière n°1 en termes de volumes de ventes non-domestiques. Stella Artois a poursuivi sa tendance de croissance à long terme, avec une hausse des produits de 12,8 % stimulée par les ventes en Amérique du Nord, le rapatriement en Australie et son arrivée en Afrique du Sud et sur d'autres nouveaux marchés. Corona a augmenté ses produits de 19,9 % au niveau mondial, sous l'impulsion du Mexique, de la Chine, de l'Australie et de l'Argentine.
- Nous avons amélioré notre rentabilité sur nos deux plus grands marchés. Aux États-Unis, l'EBITDA affiche une hausse de 1,9 %, et Michelob Ultra reste la marque qui a gagné la plus grande part de marché du pays pour le 11^{ème} trimestre consécutif. Nous continuons de développer nos marques haut de gamme tout en collaborant étroitement avec nos partenaires grossistes pour accroître notre portefeuille total. Nous savons qu'aux États-Unis nous devons travailler pour ménager l'équilibre entre part de marché et rentabilité, et nous restons mobilisés pour améliorer notre performance en terme de part de marché. Au Brésil, malgré les conditions macroéconomiques difficiles, nous avons dépassé la performance du secteur, avec une hausse des volumes de bière de 0,7 %. La solide croissance des produits

par hl de 6,2 % a soutenu nos produits et a été favorisée par notre portefeuille de marques premium, dont les volumes affichent une hausse à deux chiffres. Au 2S17, l'EBITDA a progressé de 20,4 %, effectuant une remontée après une chute de -19,7 % au 1S17, pour terminer l'année en hausse de 1,7 %.

- Nous maintenons notre engagement vers un désendettement autour de 2x. Nous suivons nos objectifs de désendettement internes, et nous donnerons la priorité au remboursement de la dette afin d'atteindre cet objectif. Notre ratio endettement net / EBITDA est passé de 5,5x sur une base rapportée en 2016 à 4,8x en 2017, soit 4,7x lorsque ajusté pour la clôture des cessions en cours et le décalage de change entre le bilan et le compte de résultats. Nous continuerons de gérer de manière proactive notre portefeuille de dettes, dont 93 % sont à taux fixe, 42 % sont exprimés en devises autres que l'USD, et les échéances sont bien réparties sur les prochaines années. Notre flux de trésorerie provenant de nos activités opérationnelles a augmenté de 52,6 %, passant de 10,1 milliards d'USD en 2016 à 15,4 milliards d'USD en 2017. En outre, nous avons conservé plus de 20 milliards de trésorerie et de liquidités provenant de lignes de crédit renouvelables.

Assurer une croissance des volumes et des produits

Assurer une croissance constante et rentable des volumes et des produits demeure notre priorité numéro un. Nous construisons une entreprise sur le long terme, en brassant des bières qui continueront de rassembler les gens de toutes les générations et communautés.

Notre portefeuille propose aujourd'hui plus de 500 marques et sept des 10 marques de bière ayant le plus de valeur au monde, selon le classement BrandZ™. Dix-neuf de nos marques génèrent chaque année plus d'un milliard d'USD en valeur de vente au détail. Nous distribuons nos bières dans plus de 100 pays, offrant ainsi aux consommateurs un large choix pour chaque occasion.

Cette envergure, alliée à la force de nos marques et à l'étendue de notre talent, nous permet de recourir à de nouvelles technologies de rupture pour écouter et atteindre les consommateurs via de nombreuses plateformes. ZX Ventures, notre groupe global dédié à la croissance et à l'innovation, identifie des opportunités passionnantes de tester de nouveaux produits et canaux ainsi que de nouvelles occasions et expériences de vente au détail pour offrir aux consommateurs plus de choix tout en conservant la même qualité exceptionnelle.

En associant une profonde connaissance des différentes maturités de marché à l'analyse de l'évolution des habitudes et tendances des consommateurs, nous définissons le portefeuille optimal pour chaque marché, qui permet de stimuler la croissance à long terme. L'Europe de l'Ouest et l'Australie sont de bons exemples de la manière dont le portefeuille optimal - d'un leader du secteur ou d'un challenger - peut devenir la source d'une croissance constante et rentable des produits, même sur des marchés développés.

Favoriser la santé et la croissance de la catégorie à long terme

Nous sommes un brasseur véritablement mondial, bien ancré dans les communautés présentes à travers le monde. Nous prenons très à cœur notre responsabilité dans la gestion du secteur. Nous sommes des brasseurs dans l'âme : en 2017, nos bières ont reçu 191 prix dans le monde entier, plus que tout autre brasseur. Les ingrédients naturels qui servent à la fabrication de la bière, alliés au savoir-faire humble mais complexe du brassage, offrent à la bière un avantage par rapport aux autres catégories de boissons alcoolisées. Notre passion pour la bière et pour notre héritage brassicole, associée à notre empreinte mondiale et à nos collaborateurs talentueux, nous placent dans une position favorable pour stimuler la croissance de la catégorie.

Nos priorités commerciales sont les suivantes :

- *Développer nos marques mondiales* : Nous continuons d'exploiter le potentiel de nos marques mondiales en les étendant à de nouveaux marchés tels que l'Afrique du Sud, la Colombie et l'Australie. Ces marques répondent également à la demande de choix premium et super premium exprimée par les consommateurs. En 2017, nous avons augmenté les produits de Budweiser, Stella Artois et Corona de respectivement 4,1 %, 12,8 % et 19,9 %, soit un taux de croissance total combiné de 9,8 %. Nous avons enregistré une croissance de nos marques mondiales de 16,8 % en dehors de leurs marchés domestiques.
- *Premiumiser et redynamiser la bière* : Nous donnons un nouveau souffle à l'expérience des consommateurs avec la bière et étendons les choix de boissons. Notre entreprise haut de gamme – entité d'AB InBev regroupant nos marques mondiales, spéciales et artisanales – est désormais établie sur 22 marchés représentant environ 70 % du marché haut de gamme de par le monde. Nos équipes spécialisées s'engagent à accélérer notre rythme de croissance par rapport à la performance historique, avec des produits de 4,6 milliards d'USD en 2017 et une croissance de 25,8 % par rapport à 2016. La part de marché de pratiquement tous les types de bière importants progresse également, et nous avons lancé de nouvelles variantes de nos marques core afin d'élargir le choix des consommateurs en matière de bières.
- *Valoriser les principales marques de pils* : Nous recourons à un certain nombre de stratégies pour renforcer l'héritage de qualité des principales marques de pils, notamment en exploitant les médias sociaux, en sponsorisant des événements, en utilisant des messages différenciés et en développant des emballages exclusifs. Notre objectif est toujours de témoigner du caractère unique et de la qualité de nos marques et de créer des liens avec les amateurs de bière.
- *Créer de nouvelles expériences et occasions de consommation* : Pour développer davantage la catégorie des bières, nous avons étendu notre approche au-delà des produits apparentés à la bière. Nous continuons de répondre au souhait des consommateurs qui aspirent à des modes de vie plus équilibrés, en étoffant notre gamme de produits de bière peu ou non alcoolisés et de boissons apparentées à la bière qui s'adaptent parfaitement à diverses expériences et occasions. Plusieurs de ces marques soutiennent également nos Objectifs Mondiaux de Consommation Réfléchie, visant à faire en sorte que les produits de bière peu ou non alcoolisés représentent 20 % de nos volumes mondiaux de bière d'ici à 2025. En outre, nous créons actuellement de nouvelles expériences et occasions qui rassemblent les gens et rendent la consommation de bière plus pertinente.

Contribuer à un monde meilleur

Pendant des siècles, l'expérience du partage d'une bière a rassemblé les gens et les cultures. Même dans un monde hyperconnecté et en perpétuel mouvement, cet acte simple est aussi fort aujourd'hui qu'il ne l'était il y a des générations.

Pour fabriquer des bières de la meilleure qualité, nous avons besoin d'un environnement durable et de communautés prospères. Le développement durable est bien plus qu'un simple aspect de notre entreprise, c'est notre entreprise. Les consommateurs exigent de plus en plus des marques qu'ils achètent, qu'elles s'engagent en faveur du développement durable.

En 2018, nous annoncerons un ensemble d'objectifs ambitieux en matière de développement durable, qui incluront l'énergie propre, l'agriculture intelligente, la préservation de l'eau, les emballages recyclables et des lieux de travail et de vie plus sûrs. Nous investissons dans la poursuite de ces objectifs au niveau mondial et local. En 2017, nous nous engageons déjà à nous approvisionner à 100 % d'électricité provenant de sources d'énergie renouvelable d'ici à 2025.

La consommation réfléchie et la sécurité routière sont tout autant essentielles pour notre avenir. Dans le cadre de notre engagement à rendre positif chaque moment autour d'une bière et à encourager les consommateurs à faire des choix judicieux, nous étoffons notre portefeuille de produits de bière peu et non alcoolisés. Afin de promouvoir la sécurité routière et de réduire la consommation dangereuse d'alcool, nous continuons de concentrer notre attention sur les villes pilotes aux quatre coins du monde, en partenariat avec des gouvernements locaux, des organisations multilatérales, des ONG et d'autres entreprises. Nous développons également des programmes comme le partenariat entre Budweiser et Lyft qui encourage l'utilisation de taxis en soirée grâce à une réduction du prix des courses.

En tant qu'entreprise composée de collaborateurs agissant comme des propriétaires, nous gardons un esprit d'entrepreneuriat et prenons nos résultats à cœur. Non seulement nous recherchons des opportunités au sein de notre propre entreprise, mais nous soutenons également la croissance de nos partenaires et de nos communautés à long terme. Sachant que le brassage a assuré des moyens de subsistance durables et a stimulé la croissance économique pendant des siècles, nous avons mis au point des programmes visant à soutenir les économies de nos communautés, dont notre programme SmartBarley qui aide les producteurs locaux à améliorer la qualité de leurs récoltes et leurs rendements.

Notre Rêve est de réunir les gens pour un monde meilleur. En tant que leader de la catégorie, il est de notre responsabilité de fixer les normes. Même lorsque nous célébrons les progrès accomplis, nous ne sommes jamais pleinement satisfaits de nos résultats. Par exemple, nous nous engageons à créer un effectif plus diversifié pour bénéficier d'un éventail de perspectives plus large. Nous nous engageons aussi à développer nos activités de façon responsable. L'intégrité et l'éthique sont ancrées dans la culture de notre société, et nous attendons de l'ensemble de nos près de 200 000 collaborateurs qu'ils respectent les normes d'éthique les plus élevées.

Poursuivre notre route

En tant que brasseur leader au niveau mondial, nous assumons la responsabilité de la santé et de la croissance de la catégorie de bière au niveau mondial. Nous utilisons notre analyse, nos idées et nos marques à la pointe du secteur pour comprendre et répondre aux besoins changeants des consommateurs dans le monde entier.

Notre diversité géographique réduit notre dépendance et notre exposition à une seule région, et notre empreinte mondiale nous place dans une position de croissance durable à long terme. De plus, notre solide portefeuille de marques locales, régionales et mondiales primées, combiné à une innovation continue, nous permet d'étendre notre offre aux consommateurs en couvrant un large éventail d'occasions.

Durant l'année écoulée, alors que l'intégration de SAB se poursuivait, nos collègues nous ont épatés en adoptant humblement ce que nous appelons le « meilleur des deux » dans tout ce que nous faisons au sein de notre société. Nous avons toujours été une entreprise composée de collaborateurs agissant comme des propriétaires et nous prenons nos résultats à cœur, car nous aspirons constamment à un avenir meilleur. Bien que nous ayons réalisé de solides résultats en 2017, ce n'est que le début d'une longue route pour nos deux sociétés réunies, qui se poursuivra au cours des 100 prochaines années et au-delà.

PERSPECTIVES 2018

- (i) **Performance générale** : Bien que nous constatons une volatilité sur certains de nos marchés clés, nous prévoyons de continuer à réaliser une solide croissance des **produits** et de l'**EBITDA** durant l'EX18, en profitant de la solide performance de notre portefeuille de marques et de programmes commerciaux efficaces. Notre modèle de croissance est aujourd'hui bien plus axé sur

le développement de la catégorie, et par conséquent, nous prévoyons de réaliser une croissance des **produits nets par hl** supérieure à l'inflation grâce à des initiatives de premiumisation et de gestion des revenus, tout en maintenant les **coûts** en dessous de l'inflation. Nous nous attendons à un 1T18 plus faible en raison d'une comparaison difficile et de l'échelonnement des initiatives commerciales et de marketing, mais nous sommes convaincus que la croissance s'accélérera pour le bilan de l'année.

- (ii) **Synergies** : Nous maintenons les synergies et économies de coûts attendues 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 l'ancienne SAB au 31 mars 2016, et 1 586 millions d'USD ont été générés entre le 1er avril 2016 et le 31 décembre 2017. Le solde d'un peu plus d'1 milliard d'USD devrait être réalisé au cours des deux à trois prochaines années.
- (iii) **Coûts financiers nets** : Nous prévoyons que pour l'EX18 le coupon sur la dette nette se situera autour de 3,7 %. Les charges nettes d'intérêts liées aux retraites et les charges de désactualisation devraient avoisiner respectivement 30 et 100 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.
- (iv) **Taux d'imposition effectif** : Nous prévoyons que le TIE normalisé de l'EX17 se situera entre 24 % et 26 %, en excluant les gains ou pertes éventuels sur la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions. Cette indication tient compte de l'impact de la réforme fiscale aux États-Unis, qui abaisse le taux d'imposition des sociétés et le compense par une base fiscale plus large et de nouvelles règles plus strictes pour certaines déductions applicables aux entreprises. Cette indication concernant le TIE est fondée sur une interprétation disponible de la loi de réforme fiscale aux États-Unis et peut être modifiée lorsque la société recevra des précisions supplémentaires et des directives de mise en œuvre.
- (v) **Dépenses nettes d'investissement** : Les dépenses nettes d'investissement devraient se situer entre 4,0 et 4,5 milliards d'USD pour l'EX18.
- (vi) **Endettement** : Près de 42% de notre dette brute est exprimé en devises autres que le dollar américain, principalement en euro. Notre structure de capital optimale demeure un ratio endettement net / EBITDA aux alentours de 2x.
- (vii) **Dividendes** : Nous continuons à prévoir une hausse des dividendes au fil du temps, mais cette croissance à court terme devrait toutefois être modeste compte tenu de l'importance du désendettement.

RAPPORT D'ACTIVITÉS

États-Unis

Aux États-Unis, nous estimons que les ventes aux détaillants (VAD) du secteur - corrigées des jours de vente - ont diminué de 1,3 % au cours de l'EX17 et de 1,4 % au 4T17. Nos VAD ont diminué de 3,0 % au cours de l'exercice et de 2,6 % au 4T17 également sur la base de données corrigées des jours de vente, tandis que nos ventes aux grossistes (VAG) ont connu une baisse de 3,5 % au cours de l'EX17 et de 1,5 % au 4T17. Les VAG ont rattrapé au quatrième trimestre le retard pris suite aux perturbations du dernier trimestre dues aux violents ouragans, en ligne avec nos prévisions de rapprochement à terme des VAD (en baisse de 3,3 % sur une base non corrigée) et des VAG. Nos produits, basés sur nos VAG, ont diminué de 2,0 % au cours de l'EX17 et ont augmenté de 0,5 % au 4T17. Les produits par hl ont progressé de 1,5 % durant l'EX17 et de 2,1 % au 4T17 sous l'impulsion de nos initiatives de gestion des revenus et du portefeuille de marques.

Notre portefeuille de marques Above Premium a connu une excellente année, puisqu'il a gagné 45 points de base durant l'EX17 et qu'il a amélioré ses gains de part de marché au quatrième trimestre avec une hausse de 60 points de base. Michelob Ultra a mené la croissance dans ce segment, avec une hausse à deux chiffres de ses volumes, poursuivant ainsi sa course en tête des meilleures performances de part de marché aux États-Unis pour le onzième trimestre consécutif. Nous continuons de stimuler la progression de Michelob Ultra, avec la diffusion le mois dernier au Super Bowl de deux spots publicitaires mettant en lumière l'équilibre entre santé et plaisir, et nous avons lancé récemment une nouvelle extension de gamme, baptisée Pure Gold, à base de céréales bio. Stella Artois a également réalisé une année solide, en gagnant chaque trimestre de la part de marché et en continuant de tirer parti de son partenariat avec Water.org pour fournir de l'eau potable à des millions d'habitants de pays en développement. Notre portefeuille artisanal régional a également enregistré de bons résultats cette année, avec une hausse des volumes et de la part de marché.

Notre performance dans les segments Premium et Premium Light a été inférieure à celle du secteur. Budweiser a perdu 40 points de base sur l'ensemble de l'exercice et 35 points de base au quatrième trimestre, tandis que Bud Light a perdu 85 points de base de part de marché durant l'exercice et au quatrième trimestre.

Budweiser a vu sa santé et ses tendances de popularité s'améliorer, puisqu'elle a intensifié les événements culturels clés tout au long de l'année. Nous avons lancé au quatrième trimestre la « 1933 Repeal Reserve », qui était positionnée comme une marque Above Premium et qui s'est écoulée en moins de quatre semaines. Nous allons poursuivre sur cette lancée en 2018 en consolidant la position de Budweiser en tant que « Great American Lager » avec un accent sur la qualité, tout en continuant à tirer profit du succès de la plateforme America et en développant les occasions de consommation liées au sport et à la nourriture.

Malgré les difficultés de Bud Light qui persistent, nous constatons quelques signes d'encouragement. Au second semestre de 2017, la marque a été très présente dans la culture populaire américaine grâce au succès retentissant de sa campagne « Dilly-Dilly », qui en a fait la bière la plus évoquée dans les échanges sociaux au 4T17, solidifiant le positionnement « Famous Among Friends » de la marque. En 2018, nous continuerons d'exploiter la popularité de cette campagne en l'enrichissant de messages de qualité et de projets d'innovation. Nous continuerons également d'améliorer notre exécution hyper locale, en tirant les enseignements des principaux marchés pilotes en 2017. Nous restons concentrés sur notre engagement à stabiliser la position de Bud Light dans son segment et à améliorer sa performance en termes de volumes.

Notre portefeuille de marques bon marché a connu cette année une amélioration des tendances, avec la famille de marques Busch et Bud Ice comme chefs de file.

Nous continuons de renforcer et d'étendre notre présence au-delà de la bière traditionnelle, sous l'impulsion de nos paris récents dans le domaine des boissons non alcoolisées et de la SpikedSeltzer, en exploitant notre solide réseau de grossistes pour répondre à l'évolution des besoins des consommateurs.

Dans l'ensemble, nous estimons une perte de part de marché totale d'environ 75 points de base au cours de l'EX17 et de 55 points de base au 4T17, avec une amélioration séquentielle de la tendance à partir du deuxième trimestre de l'année. Notre stratégie de premiumisation, l'optimisation constante de nos investissements commerciaux tout en maintenant la part de voix, et la gestion disciplinée des coûts nous ont permis de réaliser une croissance de l'EBITDA de l'exercice de 1,9 %, avec un accroissement de la marge de 159 points de base à 41,2 %, ainsi qu'une croissance de l'EBITDA du 4T17 de 6,1 %, avec un accroissement de la marge de 213 points de base à 39,9 %. Nous avons également enregistré, pour la huitième année consécutive, une hausse de notre marge bénéficiaire brute, qui a augmenté de 66 points de base à 61,4 %.

Nous ne sommes pas satisfaits de notre performance en termes de part de marché et travaillons d'arrache-pied pour ménager l'équilibre entre part de marché et rentabilité. Nous continuons de nous concentrer sur le développement et le remaniement de notre portefeuille de marques afin de répondre aux besoins des consommateurs en de nombreuses occasions. Nous sommes convaincus de disposer des talents, des marques et des ressources nécessaires pour améliorer les tendances de parts de marché tout en assurant la rentabilité.

Mexique

Notre entreprise a de nouveau réalisé d'excellents résultats au Mexique cette année, avec une hausse des volumes d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, une hausse des produits d'un chiffre dans le haut de la fourchette et une croissance des produits par hl d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette.

L'ensemble de notre portefeuille de marques a enregistré de bons résultats tout au long de l'année. Victoria a continué sur sa très bonne lancée, favorisée par le succès constant de son statut de bière traditionnelle mexicaine. Corona a également enregistré une bonne performance en améliorant sa proposition faite au client grâce à un relooking de la marque et à une appropriation de dates importantes et de points d'intérêt. Bud Light a continué d'accroître ses volumes dans tout le pays, en exploitant des activations sportives et musicales fructueuses. Citons également le succès de notre portefeuille premium, avec Michelob Ultra et Stella Artois en tête.

L'EBITDA a augmenté de 9,3 % au cours de l'EX17, avec une stabilisation de la marge EBITDA à 43,5 %. La solide croissance des produits et les initiatives continues de premiumisation ont été partiellement atténuées par les restrictions du levier opérationnel. Celles-ci comprennent l'impact de la dévaluation monétaire sur nos CdV et les coûts de distribution élevés dus à l'effet combiné d'une augmentation des coûts de carburant au début de l'année et de la pression que subit le réseau de production pour satisfaire la demande régionale et mondiale. Au 4T17, l'EBITDA a augmenté de 9,1 %, avec un accroissement de la marge de 57 points de base à 45,7 %.

Colombie

Nos produits ont augmenté de 4,5 % au cours de l'EX17 avec des produits par hl en hausse de 7,3 %, bénéficiant d'une amélioration du portefeuille de marques favorisée par la croissance rapide et constante de nos marques mondiales, en particulier Corona. Au 4T17, les produits ont enregistré une hausse de 10,8 %, avec un accroissement des produits par hl de 12,6 %.

Les volumes non-bières affichent de très bons résultats, avec une croissance de 10,3 % pendant l'année et de 2,1 % au cours du trimestre grâce aux initiatives commerciales et à une comparaison favorable. Les

volumes de bières ont chuté de 4,2 % pendant l'année en raison d'un environnement macroéconomique difficile et d'une comparaison défavorable au 1S17. Au 4T17, les volumes de bière ont diminué de 2,0 % et nous estimons que la catégorie bière a gagné 160 points de base supplémentaires de part de consommation d'alcool totale.

Notre EBITDA en Colombie a augmenté de 13,1 % au cours de l'EX17, avec un accroissement de la marge de près de 400 points de base. Ce résultat a été stimulé par la croissance des produits et la réalisation de synergies, partiellement atténuées par une hausse des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, due essentiellement aux investissements dans notre portefeuille de marques mondiales. Au 4T17, l'EBITDA a augmenté de 34,2 %, avec un accroissement de la marge de 1 000 points de base.

Brésil

Au Brésil, notre entreprise a bien récupéré tout au long de l'année et a réalisé ses meilleurs résultats au quatrième trimestre. Au cours de l'EX17, les produits ont enregistré une hausse de 5,6 %, avec une croissance des produits par hl de 6,2 %. Nos volumes totaux ont diminué de 0,6 % durant l'EX17, avec une hausse des volumes de bière de 0,7 % alors que, d'après Nielsen, le secteur brassicole a enregistré une performance légèrement négative, et avec une baisse des volumes de boissons non alcoolisées de 4,3 %. Au 4T17, les produits ont augmenté de 13,3 %, avec une croissance des produits par hl de 10,1 % grâce aux initiatives de gestion des revenus. Les volumes affichent une hausse de 2,9 %, avec une croissance des volumes de bières de 5,1 % et une baisse des volumes de boissons non alcoolisées de 3,7 %.

Notre portefeuille premium a poursuivi cette année sa croissance à deux chiffres globale soutenue par nos trois marques mondiales, notamment Budweiser.

Le Brésil a accru l'EBITDA de l'exercice de 1,7 % avec une diminution de la marge de 168 points de base à 43,1 %. Au 2S17, l'EBITDA a progressé de 20,4 %, effectuant une remontée après une chute de 19,7 % au 1S17. Au 4T17, l'EBITDA a augmenté de 23,7 %, avec un accroissement de la marge de 430 points de base à 51,6 %.

Le contexte macroéconomique du Brésil reste volatile, et nous prévoyons un premier trimestre difficile en raison d'un Carnaval précoce et de mauvaises conditions climatiques, vu les faibles températures et les fortes précipitations. Néanmoins, nous pensons que la situation de notre entreprise est bien meilleure aujourd'hui, grâce à un portefeuille de marques sain incluant nos marques premium qui progressent de deux chiffres, et nous avons déployé les programmes commerciaux nécessaires pour accélérer encore la croissance de l'EBITDA, même si les tendances négatives du secteur persistent. Nous continuons de construire notre entreprise sur le long terme et nous ferons évoluer notre stratégie afin de continuer à développer la santé de la catégorie bière durablement.

Afrique du Sud

Les produits de nos bières en Afrique du Sud ont progressé de 6,0 % au cours de l'EX17, avec une croissance des produits par hl de 5,0 % et une hausse des volumes de 0,9 %. Au quatrième trimestre, nous avons constaté une performance plus discrète, avec une hausse des produits des bières de 2,7 %, une croissance des produits par hl de 4,6 % et une baisse des volumes de 1,8 %, imputables aux conditions de marché difficiles.

Notre portefeuille haut de gamme, avec en tête Stella Artois, Corona et rejointes depuis peu par Budweiser, affiche une augmentation constante des volumes et des gains de part de marché tout au long de l'EX17, finissant l'année avec une croissance à trois chiffres. Dans le segment des boissons

apparentées à la bière, Flying Fish affiche une croissance de plus de 60 % durant l'EX17. Dans le segment core plus, Castle Lite enregistre une nouvelle année de croissance constante.

Dans le cadre de notre investissement permanent dans l'innovation, nous avons lancé cette année plusieurs nouveaux emballages et produits. Parmi les lancements particulièrement marquants au 4T17, citons la bouteille d'un litre, qui amène au sein du segment de marques core un nouveau format de packaging à un prix attrayant, et Castle Free, qui nous permet de soutenir la concurrence dans le segment des bières non alcoolisées avec des effets intéressants sur l'image et la santé de la catégorie bière.

L'EBITDA a augmenté de 21,1 % cette année avec un accroissement de la marge de plus de 600 points de base, la croissance des produits au sein de l'activité bière étant renforcée par la réalisation de synergies de coûts et de produits. Au 4T17, l'EBITDA a augmenté de 22,1 %, avec un accroissement de la marge de plus de 800 points de base.

Chine

En Chine, les produits ont progressé de 7,3 % au cours de l'EX17, la premiumisation continue stimulant la hausse des produits par hl de 6,2 % et la hausse des volumes de 1,1 %. Au 4T17, la croissance des produits de 6,6 % a été favorisée par une forte hausse des produits par hl de 8,7 %, partiellement atténuée par une baisse des volumes de 1,9 % due à la faiblesse du secteur.

La part de marché s'est accrue dans un secteur qui, selon nos estimations, a chuté de 0,9 % durant l'EX17 et de 3,4 % au 4T17. Notre portefeuille de marques a une nouvelle fois bénéficié de la forte préférence des consommateurs pour les marques premium. Dans le segment core plus, Harbin Ice a dépassé les résultats du secteur au niveau national, grâce notamment à l'extension de la gamme au froment Baipi. Budweiser s'est également développée au niveau national durant l'EX17 avec quelques réussites notables cette année, notamment son positionnement comme marque de bière numéro un des ventes dans l'e-commerce. Notre portefeuille super premium, mené par Corona, Hoegaarden et Franziskaner, a accéléré sa croissance tout au long de l'année, avec des volumes qui ont presque doublé par rapport à l'année dernière, et nous sommes aujourd'hui leader du marché dans tous les styles de bières super premium en Chine.

L'EBITDA a augmenté de 34,7 % au cours de l'EX17 avec un accroissement de la marge de 591 points de base à 28,9 %, la premiumisation permettant de stimuler la croissance des produits. Au 4T17, l'EBITDA a retrouvé une croissance saine d'une année à l'autre.

Faits marquants sur nos autres marchés

Au **Canada**, le contexte industriel difficile a persisté au 4T17, mais notre part de marché stable et la croissance des produits par hl nous ont permis de réaliser une hausse des volumes et des produits durant l'EX17. Nous sommes aujourd'hui le leader du marché dans tous les segments de la catégorie du pays. Bud Light reste la marque à la croissance la plus rapide au Canada, réalisant pour la 22^e année consécutive une hausse de part de marché. Notre mix de portefeuille continue de s'améliorer, soutenu par la croissance de notre portefeuille artisanal et par Stella Artois, et nous continuons de dominer le segment des boissons apparentées à la bière avec nos marques de cidre et nos innovations prêtes-à-boire.

Le **Pérou** a terminé l'année avec une croissance des produits de 7,3 % et des volumes en hausse de 0,4 %. Nous avons mis en œuvre avec succès des programmes commerciaux axés sur nos marques, avec Cristal qui a exploité un moment culturel clé en capitalisant sur la qualification du pays pour la

Coupe du monde. En **Équateur**, les produits ont augmenté de 6,7 % avec des volumes en hausse de 0,8 % durant l'EX17. Grâce à des innovations packaging et au lancement de nos trois marques mondiales, nous avons gagné cette année de la part de consommation totale d'alcool et avons proposé aux consommateurs davantage de choix dans une large gamme de prix.

L'**Argentine** a réalisé une excellente performance cette année, avec une croissance des produits de 41,4 % et une hausse des volumes de 7,5 %. Notre activité bière en Argentine affiche une progression à deux chiffres, favorisée par le repositionnement de Brahma et le succès du lancement de Quilmes Clásica, brassée selon une recette traditionnelle sans aucun additif et misant sur la fierté nationale. Notre portefeuille premium, conduit par Stella Artois, Corona et la marque artisanale locale Patagonia, a accéléré sa croissance et a contribué à un mix favorable. Notre portefeuille de boissons non alcoolisées a également enregistré de bons résultats grâce à une nouvelle stratégie commerciale et de portefeuille, augmentant ses volumes et réalisant sa meilleure performance depuis plus de six ans.

Au sein d'EMEA, l'**Europe de l'Ouest** affiche d'excellents résultats, augmentant les produits d'un chiffre dans le haut de la fourchette et gagnant des parts sur la majorité de nos marchés. Le Royaume-Uni a terminé l'année en réalisant une croissance des produits à deux chiffres, grâce essentiellement aux solides performances de nos trois marques mondiales. En **Europe de l'Est**, les produits ont diminué cette année d'un chiffre dans le bas de la fourchette en raison du contexte qui reste difficile avec l'interdiction généralisée du PET en Russie qui impacte l'ensemble du secteur. Néanmoins, nos marques mondiales et premium ont enregistré de bons résultats tout au long de l'année. En **Afrique hors Afrique du Sud**, les volumes de nos propres bières ont progressé de deux chiffres cette année. Les volumes de nos propres bières ont enregistré une croissance à deux chiffres dans la majorité des pays où nous opérons, y compris le Nigeria, la Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie puisque nous continuons à étendre notre offre aux consommateurs grâce à des stratégies d'abordabilité et de premiumisation.

L'**Australie** a augmenté ses produits de deux chiffres dans le bas de la fourchette cette année, suite aux solides résultats de plusieurs marques de notre portefeuille. La franchise Great Northern est devenue cette année notre marque numéro un en Australie en termes de volumes puisque nous continuons à soutenir la croissance en répondant à l'évolution des préférences des consommateurs. Nous avons également développé notre portefeuille artisanal avec le lancement de Goose Island provenant des États-Unis et les acquisitions de 4 Pines et de Pirate Life. Nos marques mondiales ont accéléré leur croissance tout au long de l'année avec des volumes en hausse de deux chiffres, portés par les efficacités en termes de distribution et les activations commerciales.

COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE

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

	EX16		EX17	Croissance interne
	Rapporté	Base de référence		
Produits	45 517	53 942	56 444	5,1%
Coûts des ventes	-17 803	-21 166	-21 386	-2,6%
Marge brute	27 715	32 776	35 058	6,7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-15 171	-18 111	-18 099	1,6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	732	855	854	7,6%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	13 276	15 520	17 814	16,5%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	- 394		- 662	
Produits/(coûts) financiers nets	-5 208		-5 814	
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	-3 356		- 693	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	16		430	
Impôts sur le résultat	-1 613		-1 920	
Bénéfice des activités poursuivies	2 721		9 155	
Bénéfice des activités abandonnées	48		28	
Bénéfice	2 769		9 183	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	1 528		1 187	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 241		7 996	
EBITDA normalisé	16 753	19 633	22 084	13,4%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	4 853		7 967	
	4T16		4T17	Croissance interne
Produits	14 202		14 600	8,2%
Coûts des ventes	-5 407		-5 166	-4,6%
Marge brute	8 795		9 434	10,3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 811		-4 668	0,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	163		307	122,9%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	4 148		5 073	26,3%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-117		-201	
Produits/(coûts) financiers nets	-2 037		-1 559	
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	- 510		- 658	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	10		217	
Impôts sur le résultat	- 553		568	
Bénéfice des activités poursuivies	941		3 441	
Bénéfice des activités abandonnées	48		-	
Bénéfice	989		3 441	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	589		404	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	400		3 037	
EBITDA normalisé	5 248		6 189	21,0%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	919		2 054	

Produits

Les **produits** consolidés ont augmenté de 5,1 % au cours de l'EX17, avec une croissance des produits par hl de 5,1 %. Ce résultat a été favorisé par nos initiatives de gestion des revenus et notre portefeuille de marques, puisque nous poursuivons la mise en œuvre de nos stratégies de premiumisation. Sur une base géographique constante, les produits par hl affichent une hausse de 5,1 %. Au 4T17, les produits ont augmenté de 8,2 %, avec une croissance des produits par hl de 6,6 %. Sur une base géographique constante, les produits par hl ont augmenté de 6,7 %.

Coûts des Ventes (CdV)

Au cours de l'EX17, les **CdV** totaux ont augmenté de 2,6 % et de 2,6 % par hl. Cette hausse est due principalement à des effets de change transactionnels défavorables, partiellement compensés par la réalisation de synergies. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 3,1 %.

au cours de l'EX17. Au 4T17, les CdV ont augmenté de 4,6 %, avec une hausse des CdV par hl de 3,2 % et de 3,3 % 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 diminué de 1,6 % durant l'EX17, les investissements supplémentaires dans nos marques mondiales et notre portefeuille premium étant plus que compensés par la réalisation de synergies et l'optimisation de nos investissements commerciaux. Au 4T17, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ont diminué de 0,4 %.

Autres revenus d'exploitation

Les **autres revenus d'exploitation** ont augmenté de 7,6 % au cours de l'EX17 en raison de la vente d'actifs non stratégiques et d'une réduction des charges d'exploitation, et de 122,9 % au 4T17 grâce à l'échelonnement de subventions de l'état en Chine et au Brésil.

Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT

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

	4T16	4T17	EX16	EX17
Restructuration	- 231	- 61	- 323	- 468
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	- 265	- 112	- 448	- 155
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	379	- 28	377	- 39
Impact sur le résultat d'exploitation	- 117	- 201	- 394	- 662

Le bénéfice d'exploitation normalisé ne comprend pas les **éléments** négatifs **non-récurrents** de 662 millions d'USD de l'EX17 et de 201 millions d'USD du 4T17, principalement dus aux coûts de restructuration ainsi qu'aux coûts relatifs au rapprochement avec SAB.

Revenus/(coûts) financiers nets

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

	4T16	4T17	EX16	EX17
Charges nettes d'intérêts	-1 091	- 949	-3 519	-4 005
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	- 30	- 19	- 113	- 101
Charges de désactualisation	- 242	- 162	- 648	- 614
Autres résultats financiers	- 674	- 429	- 928	-1 094
Produits/(coûts) financiers nets	-2 037	-1 559	-5 208	-5 814

Les **coûts financiers nets** (hors coûts financiers nets non-récurrents) s'élèvent à 5 814 millions d'USD pour l'EX17, par rapport à 5 208 millions d'USD pour l'EX16. Cette hausse est surtout due à l'impact de l'annualisation de l'emprunt supplémentaire lié au rapprochement avec SAB et aux charges d'intérêts sur la dette héritée de SAB. Les autres résultats financiers comprennent des pertes nettes sur instruments de couverture, des pertes de changes et un ajustement à la valeur de marché négatif de 291 millions d'USD durant l'EX17, lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à une perte de 384 millions d'USD au cours de l'EX16.

Les coûts financiers nets du 4T17 comprennent un ajustement à la valeur de marché négatif de 397 millions d'USD lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à un ajustement à la valeur de marché négatif de 633 millions d'USD au 4T16.

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

	4T16	4T17	EX16	EX17
Prix de l'action au début de la période (Euro)	116,60	101,30	114,40	100,55
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	100,55	93,13	100,55	93,13
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	53,5	46,9	53,5	46,9

Revenus/(coûts) financiers nets non-récurrents

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

	4T16	4T17	EX16	EX17
Ajustement à la valeur de marché (instrument d'actions différées lié au regroupement avec Grupo Modelo)	- 428	- 188	- 304	- 146
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)	266	-	-2 693	-
Autres ajustements à la valeur de marché	- 237	- 182	39	- 142
Autres	- 111	- 288	- 398	- 405
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	- 510	- 658	- 3 356	- 693

Les **coûts financiers nets non-récurrents** sont de 693 millions d'USD pour l'EX17, alors qu'ils s'élevaient à 3 356 millions d'USD pour l'EX16. Les coûts financiers nets non-récurrents de l'EX16 comprennent un ajustement à la valeur de marché négatif de 2 693 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.

Le résultat de l'EX17 tient compte également de pertes évaluées à la valeur de marché résultant des instruments dérivés conclus pour couvrir le système d'action différé émis dans le cadre du rapprochement avec Grupo Modelo de 146 millions d'USD, et des instruments dérivés conclus pour couvrir une partie des actions restreintes émises dans le cadre du rapprochement avec SAB de 142 millions d'USD. Le nombre d'actions incluses dans la couverture du système d'action différé et les actions restreintes ainsi que les cours d'ouverture et de clôture des actions sont fournis au tableau 8.

Les autres coûts financiers nets non-récurrents de 405 millions d'USD de l'EX17 sont liés principalement à des pertes sur les opérations de change non monétaires concernant des prêts intragroupe qui étaient traditionnellement rapportées dans les capitaux propres et qui ont été recyclés vers le compte de résultats, une fois que ces prêts ont été remboursés.

Les coûts financiers nets non-récurrents étaient de 658 millions d'USD au 4T17, alors qu'ils s'élevaient à 510 millions d'USD au 4T16.

Tableau 8. Instruments non-récurrents dérivés sur fonds propres

	4T16	4T17	EX16	EX17
Prix de l'action au début de la période (Euro)	116,60	101,30	114,40	100,55
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	100,55	93,13	100,55	93,13
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	38,1	45,5	38,1	45,5

Impôts sur le résultat

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

	4T16	4T17	EX16	EX17
Charges d'impôts	553	- 568	1 613	1 920
Taux d'impôts effectif	37,3%	-21,4%	37,4%	18,0%
Taux d'impôt effectif normalisé	28,6%	32,1%	20,9%	22,9%

Au cours de l'EX17, l'impôt sur le résultat s'élevait à 1 920 millions d'USD, alors qu'il était de 1 613 millions d'USD durant l'EX16. Le taux d'imposition effectif normalisé pour l'EX17 a atteint 22,9 %, par rapport à 20,9 % pour l'EX16.

L'impôt sur le résultat du 4T17 est positif de 568 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de 32,1 %, alors qu'il représentait un coût de 553 millions d'USD au 4T16, avec un TIE

normalisé de 28,6 %. La hausse du TIE normalisé est due au bénéfice plus élevé enregistré au 4T17 et au timing de certaines déductions pendant l'année.

L'impôt sur le résultat du 4T17 a été impacté positivement par un ajustement de 1,8 milliard d'USD suite à la loi sur la réforme fiscale aux États-Unis promulguée le 22 décembre 2017. Cet ajustement d'1,8 milliard d'USD résulte principalement de la revalorisation des passifs d'impôt différé établis en 2008 conformément à la norme IFRS dans le cadre de la comptabilisation du prix d'achat du rapprochement avec Anheuser-Busch suite au passage du taux d'imposition fédéral de 35 % à 21 %. L'ajustement représente la meilleure estimation actuelle de l'entreprise concernant la revalorisation des passifs d'impôt différé résultant de la réforme fiscale aux États-Unis et est comptabilisé en gain non-récurrent au 31 décembre 2017. Cette estimation sera mise à jour en 2018 lorsque la société aura analysé toutes les informations nécessaires afin de finaliser le calcul exhaustif.

Bénéfice normalisé et bénéfice

Tableau 10. Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)				
	4T16	4T17	EX16	EX17
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	400	3 037	1 241	7 996
Éléments non-récurrents, avant impôts	117	201	394	662
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents, avant impôts	510	658	3 356	693
Impôts non-récurrents	- 51	-1 697	- 77	- 830
Éléments non-récurrents attribuable aux intérêts minoritaires	- 9	- 145	- 13	- 526
Résultat des activités abandonnées	- 48	-	- 48	- 28
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	919	2 054	4 853	7 967

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev est de 7 967 millions d'USD pour l'EX17, alors qu'il s'élevait à 4 853 millions d'USD au cours de l'EX16. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev est passé de 919 millions d'USD au 4T16 à 2 054 millions d'USD au 4T17, principalement en raison de la baisse interne de l'EBITDA et d'une baisse des résultats financiers nets partiellement compensée par une hausse de l'impôt sur le résultat.

BPA normalisé et de base

Tableau 11. Bénéfice par action (USD)				
	4T16	4T17	EX16	EX17
Bénéfice de base par action	0,21	1,54	0,72	4,06
Éléments non-récurrents, avant impôts	0,06	0,10	0,23	0,34
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents, avant impôts	0,23	0,33	1,96	0,35
Impôts non-récurrents	-0,03	-0,86	-0,04	-0,42
Éléments non-récurrents attribuable aux intérêts minoritaires	-0,01	-0,07	-0,01	-0,27
Résultat des activités abandonnées	-0,03	-	-0,03	-0,01
Bénéfice normalisé par action	0,43	1,04	2,83	4,04

Le bénéfice de base par action a progressé, passant de 0,72 USD durant l'EX16 à 4,06 USD durant l'EX17. Le bénéfice de base par action de l'EX17 a bénéficié d'une revalorisation unique de l'impôt différé suite à la réforme fiscale aux États-Unis, partiellement atténuée par l'impact du Programme Fédéral de Régularisation Fiscale au Brésil auquel Ambev a adhéré. Le bénéfice de base par action de l'EX16 avait été négativement impacté par des pertes sur des instruments de couverture de change liés au rapprochement avec SAB qui n'étaient pas qualifiés pour la comptabilité de couverture.

Le bénéfice par action (BPA) normalisé a augmenté de 42,8 % sur une base rapportée, passant de 2,83 USD au cours de l'EX16 à 4,04 USD au cours de l'EX17, et de 141,9 % sur une base rapportée, passant de 0,43 USD au 4T16 à 1,04 USD au 4T17. Ce résultat s'explique essentiellement par la hausse du bénéfice au cours de l'EX17 et le préfinancement du rapprochement avec SAB qui a eu lieu durant l'EX16, partiellement compensés par une augmentation des coûts financiers nets et une hausse de l'impôt sur le résultat durant l'EX17.

Le tableau 12 présente les principaux moteurs de notre BPA normalisé pour l'EX17 et le 4T17 et pour la période de l'année précédente.

	4T16	4T17	EX16	EX17
EBIT normalisé	2,16	2,62	7,72	10,38
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0,37	-0,23	-0,22	-0,17
Pré-financement du rapprochement avec SAB	0,03	-	-0,71	-
Coûts financiers nets	-0,76	-0,57	-2,10	-3,22
Impôts sur le résultat	-0,32	-0,61	-0,98	-1,60
Associés et intérêts minoritaires	-0,31	-0,17	-0,88	-0,75
Dilution des actions	-	-	-	-0,60
Bénéfice normalisé par action	0,43	1,04	2,83	4,04

Note: EX16 et EX17 avant dilution, calculés sur base du nombre moyen pondéré d'actions pour l'EX16, soit 1 717 millions d'actions.
Le bénéfice par action après dilution est basé sur le nombre moyen pondéré d'actions pour l'EX17, soit 1 971 millions d'actions

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

	4T16	4T17	EX16	EX17
			Rapporté	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux	400	3 037	1 241	7 996
Intérêts minoritaires	589	404	1 528	1 187
Bénéfice	989	3 441	2 769	9 183
Bénéfice des activités abandonnées	- 48	-	- 48	- 28
Bénéfice des activités poursuivies	941	3 441	2 721	9 155
Impôts sur le résultat	553	- 568	1 613	1 920
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	- 10	- 217	- 16	- 430
(Produits)/coûts financiers nets	2 037	1 559	5 208	5 814
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents	510	658	3 356	693
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations-non récurrentes incluses)	117	201	394	662
EBIT Normalisé	4 148	5 073	13 276	17 814
Amortissements et dépréciations	1 100	1 116	3 477	4 270
EBITDA Normalisé	5 248	6 189	16 753	22 084

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 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.

SITUATION FINANCIERE

Tableau 14. Tableau des flux de trésorerie consolidé (millions d'USD)

	EX16	EX17
Activités opérationnelles		
Bénéfice	2 769	9 183
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	13 572	12 484
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	16 341	21 667
Changement du fonds de roulement	173	219
Contributions aux plans et utilisation des provisions	- 470	- 616
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-5 977	-5 982
Dividendes reçus	43	142
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	10 110	15 430
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	-4 768	-4 124
Rapprochement avec SAB, sous déduction de la trésorerie acquise	-65 166	-
Produits des cessions dans le cadre du rapprochement avec SAB, après impôts	16 342	8 248
Acquisition et cession de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	- 792	- 556
Produits nets de cessions d'obligations à court terme	-5 583	4 337
Produits nets de cessions d'actifs détenus en vue de la vente	146	16
Autre	- 256	- 67
Flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement	-60 077	7 854
Activités de financement		
Dividendes payés	-8 450	-9 275
(Remboursement)/émissions d'emprunts	62 675	-9 981
Autre (incluant charges financières nettes autres qu'intérêts)	-3 494	-1 748
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	50 731	-21 004
Augmentation/(diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie	764	2 280

Notre flux de trésorerie provenant de nos activités opérationnelles a augmenté de 52,6 %, passant de 10,1 milliards d'USD en 2016 à 15,4 milliards d'USD en 2017, ce qui s'explique par la hausse des bénéfices suite au rapprochement avec SAB au 4T16.

Le flux de trésorerie provenant des activités d'investissement s'élevait à 7,9 milliards d'USD durant l'EX17, comparé aux dépenses de 60,1 milliards d'USD durant l'EX16. Les flux de trésorerie provenant des activités d'investissement reflètent les produits des cessions annoncées et clôturées en 2017, nets d'impôts payés en 2017 sur des cessions d'années précédentes. Le flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement de 2016 a subi essentiellement l'impact du paiement lié au rapprochement avec SAB, net de la trésorerie acquise et des produits des cessions annoncées.

Nos dépenses d'investissement nettes s'élèvent à 4,1 milliards d'USD pour l'EX17 et à 4,8 milliards d'USD pour l'EX16. Environ 45 % des dépenses d'investissements totales de l'EX17 ont été utilisés pour améliorer nos équipements de production, environ 30 % ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et environ 25 % ont servi à l'amélioration des capacités administratives et à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels.

Le flux de trésorerie sortant provenant de nos activités de financement s'élevait à 21,0 milliards d'USD durant l'EX17, par rapport à un flux de trésorerie entrant de 50,7 milliards d'USD pour l'EX16. Le flux de trésorerie sortant de l'EX17 reflète les dividendes payés et les remboursements d'emprunts, alors que le flux de trésorerie entrant de l'EX16 reflétait le financement du rapprochement avec SAB.

Notre endettement net s'élevait à 104,4 milliards d'USD au 31 décembre 2017, soit une baisse par rapport aux 108,0 milliards d'USD affichés au 31 décembre 2016.

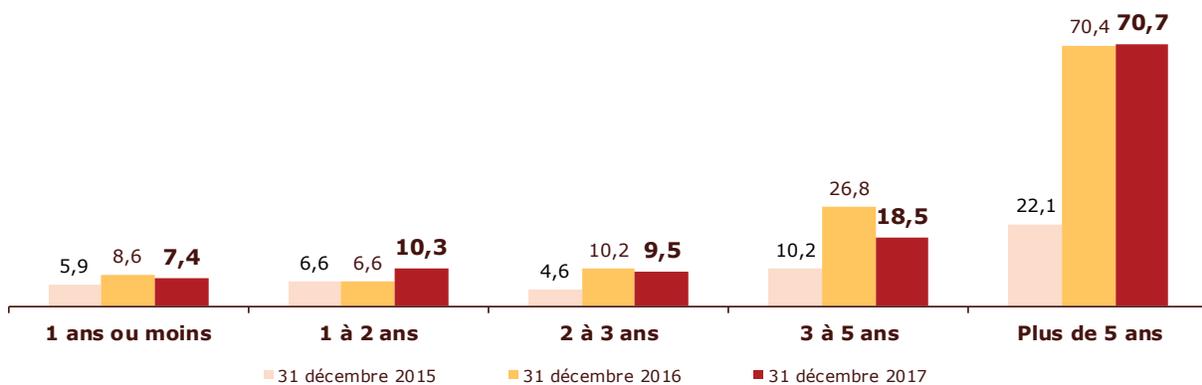
Nous maintenons notre engagement à obtenir un désendettement aux alentours de 2x. Nous suivons nos objectifs de désendettement internes, et nous donnerons la priorité au remboursement de la dette afin d'atteindre cet objectif.

Notre ratio endettement net / EBITDA est passé de 5,5x sur une base rapportée en 2016 à 4,8x en 2017, soit 4,7x lorsque ajusté pour la clôture des cessions en cours et le décalage de l'opération de change entre le bilan et le compte de résultats. Le calcul du ratio endettement net / EBITDA ne tient pas compte de l'EBITDA des activités SAB d'Europe centrale et de l'Est ni de la participation dans Distell et CCBA pour la période de 12 mois se terminant le 31 décembre 2017.

Nous continuerons de gérer de manière proactive notre portefeuille de dettes, dont 93 % sont à taux fixe, 42 % sont exprimés en devises autres que l'USD, et les échéances sont bien réparties sur les prochaines années.

Outre un profil d'échéance très confortable de la dette et une solide génération de liquidités, nous avons maintenu plus de 20 milliards d'USD de trésorerie et de liquidités provenant de lignes de crédit renouvelables., dont 9,0 milliards d'USD sous la forme de lignes de crédit accordées à long terme et 11,7 milliards d'USD de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme dans des titres d'emprunt.

Tableau 15. Echancier de remboursement des dettes au 31 décembre 2017 (milliards d'usd)



SOLDE DE DIVIDENDE PROPOSÉ

Calendrier des dividendes

	Date ex-coupon	Date	Date de paiement
Euronext: ABI	30 avril 2018	02 mai 2018	03 mai 2018
MEXBOL: ANB	30 avril 2018	02 mai 2018	03 mai 2018
JSE: ANH	02 mai 2018	04 mai 2018	07 mai 2018
NYSE: BUD (programme ADR)	01 mai 2018	02 mai 2018	30 mai 2018
Actions restreintes	30 avril 2018	02 mai 2018	03 mai 2018

Le Conseil d'administration d'AB InBev propose un solde de dividende de 2,00 EUR par action, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 25 avril 2018. Combiné à l'acompte sur dividende de 1,60 EUR par action versé en novembre 2017, le dividende total pour l'exercice 2017 atteindrait 3,60 EUR par action.

EVENEMENTS RECENTS

1. Emission d'obligations de 4,25 milliards d'EUR

Le 23 janvier 2018, nous avons finalisé l'émission d'un montant total en principal d'1,5 milliard d'EUR d'obligations à taux variable venant à échéance le 15 avril 2024, portant intérêt au taux annuel de 30 points de base au-dessus de l'Euribor 3 mois, d'un montant total en principal de 2 milliards d'EUR d'obligations à 1,15 % venant à échéance le 22 janvier 2027 et d'un montant total en principal de 750 millions d'EUR d'obligations à 2,00 % venant à échéance le 23 janvier 2035.

2. Remboursement d'obligations

Le 15 février 2018, nous avons annoncé que nous allions exercer nos options respectives pour rembourser le 19 mars 2018 la totalité du montant en principal restant dû des séries d'obligations suivantes émises par notre filiale Anheuser-Busch InBev Worldwide Inc. :

Montant total en Principal	Titre de la série d'obligations	N° CUSIP
3 143 000 USD	Obligations à 7,750 % venant à échéance en 2019	03523TAB4 / U03597AB4
2 496 857 000 USD	Obligations à 7,750 % venant à échéance en 2019	03523TBE7

Le montant total en principal des obligations qui seront retirées s'élève à 2,5 milliards d'USD, et le remboursement des obligations sera effectué en numéraire. Pour obtenir de plus amples informations sur le calcul du montant du remboursement des obligations, veuillez consulter notre communiqué de presse publié le 15 février 2018.

3. Remise d'actions ordinaires au titre d'instruments d'actions différées

Le 21 mai 2018, nous remettrons 23 076 922 Actions ordinaires dues au titre d'instruments d'actions différées.

Ces droits au titre des instruments d'actions différées ont été émis par AB InBev dans le cadre de l'acquisition de Grupo Modelo en juin 2013. En vertu de ces droits, un certain nombre d'anciens actionnaires de Grupo Modelo se sont engagés, contre remise de leurs actions dans Grupo Modelo, à investir 1,5 milliard d'USD des produits de l'offre d'achat dans des actions ordinaires d'AB InBev, et ont acquis un total de 23 076 922 actions ordinaires qui devaient leur être remises dans les cinq ans. Le montant pour l'acquisition de ces actions ordinaires a été versé à AB InBev par ces anciens actionnaires de Grupo Modelo le 5 juin 2013.

Ces droits prévoyaient la remise de ces actions ordinaires au plus tard le 5 juin 2018. Cette obligation de remise sera respectée grâce à l'utilisation d'une partie des actions propres d'AB InBev.

NOTES

Les chiffres rapportés des 4T17 et 4T16 ainsi que de l'EX17 et de l'EX16 d'AB InBev sont basés sur les états financiers consolidés audités, préparés conformément aux normes IFRS (excepté la base de référence et les informations relatives aux volumes). Sauf indication contraire, les montants sont exprimés en million 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.

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 ». 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 des 9M16 et de l'EX16 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 1^{er} 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.

Le BPA du 4T17 et de l'EX17 sont basés sur la moyenne pondérée de 1 971 millions d'actions, comparé à une moyenne pondérée de 1 943 millions d'actions pour le 4T16 et 1 717 millions d'actions pour l'EX16. L'écart de moyenne pondérée entre le 4T16 et l'EX16 est une conséquence des actions restreintes émises en lien avec le rapprochement avec SAB au 4T16.

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 avec ABI SAB Group Holdings Limited 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 ABI SAB Group Holdings Limited, 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 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 financières relatives au quatrième trimestre 2017 (4T17) et à l'exercice 2017 (EX17) présentées aux tableaux 1 (excepté la base de référence et les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 7, 9, 10, 13 à 14 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers consolidés audités du groupe arrêtés au 31 décembre 2017 et pour la période de douze mois close à cette date, qui ont été audités par notre commissaire Deloitte Réviseurs d'Entreprises SCRL conformément aux normes d'audit internationales applicables en Belgique et ont donné lieu à une opinion d'audit sans réserve. Les données financières présentées aux tableaux 6, 8, 11, 12 et 15 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 31 décembre 2017 et pour la période de douze mois close à cette date (excepté les informations relatives aux volumes).

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 seraient incluses dans les rapports déposés conformément aux Sections 13(a) ou 15(d) du U.S. Securities Exchange Act de 1934, tel qu'amendé.

CONFERENCE TELEPHONIQUE ET WEBDIFFUSION

Conférence de presse :

10h30 CET – Siège administratif mondial, Leuven, Belgique

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le jeudi 1^{er} mars 2018 :

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

Détails concernant l'inscription

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

<http://event.on24.com/wcc/r/1584926-1/EF61B68A0EE7F2B951B3C492C8482D86>

Conférence téléphonique (avec Q&R interactives) :

<http://www.directeventreg.com/registration/event/2386444>

CONTACTS ANHEUSER-BUSCH INBEV

Médias

Marianne Amssoms

Tél. : +1-212-573-9281

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

Aimee Baxter

Tél. : +1-718-650-4003

E-mail : aimee.baxter@ab-inbev.com

Peter Dercon

Tél. : +32 (0)16 276 823

E-mail : peter.dercon@ab-inbev.com

Investisseurs

Henry Rudd

Tél. : +1-212-503-2890

E-mail : henry.rudd@ab-inbev.com

Mariusz Jamka

Tél. : +32 (0)16 276 888

E-mail : mariusz.jamka@ab-inbev.com

Lauren Abbott

Tél. : +1-212-573-9287

E-mail : 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 des cotations secondaires à la Bourse du Mexique (MEXBOL : ANB) et à la Bourse d'Afrique du Sud (JSE : ANH) et une cotation d'American Depositary Receipts à la Bourse de New York (NYSE : BUD). 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 de près de 200 000 collaborateurs basés dans plus de 50 pays de par le monde. En 2017, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 56,4 milliards d'US dollars (hors joint-ventures et entités associées).

Annexe 1							
AB InBev au niveau mondial							
	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	615 880	-4 382	-	1 073	612 572	0,2%	
dont volumes de nos propres bières	505 040	- 603	-	3 255	507 692	0,6%	
Produits	53 942	- 784	601	2 685	56 444	5,1%	
Coûts des ventes	-21 166	521	- 211	- 529	-21 386	-2,6%	
Marge brute	32 776	-263	390	2 155	35 058	6,7%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-18 111	- 58	- 217	288	-18 099	1,6%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	855	- 94	36	58	854	7,6%	
EBIT normalisé	15 520	- 415	208	2 501	17 814	16,5%	
EBITDA normalisé	19 633	- 373	255	2 569	22 084	13,4%	
Marge EBITDA normalisée	36,4%				39,1%	288 bps	
Amérique du Nord							
	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	116 890	423	-	-3 817	113 496	-3,3%	
Produits	15 698	145	22	- 277	15 588	-1,8%	
Coûts des ventes	-5 858	- 95	- 7	183	-5 777	3,1%	
Marge brute	9 841	49	16	- 94	9 811	-1,0%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 438	- 66	- 9	152	-4 361	3,4%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	39	-	-	- 3	36	-7,4%	
EBIT normalisé	5 441	- 16	7	54	5 486	1,0%	
EBITDA normalisé	6 250	- 10	8	81	6 329	1,3%	
Marge EBITDA normalisée	39,8%				40,6%	124 bps	
Amérique latine Ouest							
	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	108 995	- 98	-	1 729	110 625	1,6%	
Produits	8 595	- 13	14	642	9 238	7,5%	
Coûts des ventes	-2 488	7	3	- 77	-2 555	-3,1%	
Marge brute	6 107	- 5	17	565	6 683	9,3%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 842	- 53	1	17	-2 876	0,6%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	105	- 50	-	33	89	59,3%	
EBIT normalisé	3 370	- 107	18	615	3 896	18,9%	
EBITDA normalisé	3 983	- 109	18	620	4 512	16,0%	
Marge EBITDA normalisée	46,3%				48,8%	358 bps	
Amérique latine Nord							
	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance	
	Base de référence		des devises	interne		interne	
Volumes totaux (milliers d'hl)	119 757	-25	-	- 358	119 374	-0,3%	
Produits	8 630	-3	624	524	9 775	6,1%	
Coûts des ventes	-3 239	1	- 236	- 269	-3 744	-8,3%	
Marge brute	5 391	-3	389	254	6 031	4,7%	
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 701	- 42	- 201	- 116	-3 060	-4,2%	
Autres produits/(charges) d'exploitation	330	- 2	25	7	361	2,1%	
EBIT normalisé	3 020	- 46	213	145	3 332	4,9%	
EBITDA normalisé	3 790	- 46	267	170	4 180	4,5%	
Marge EBITDA normalisée	43,9%				42,8%	-63 bps	

Amérique latine Sud	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	32 158	-	-	1 904	34 062	5,9%
Produits	2 850	-	- 230	743	3 363	26,1%
Coûts des ventes	- 927	-	73	- 354	-1 207	-38,2%
Marge brute	1 923	-	- 157	389	2 156	20,2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 704	- 8	57	- 126	- 781	-17,7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	20	-	- 1	- 6	13	-29,6%
EBIT normalisé	1 240	- 8	- 101	257	1 388	20,9%
EBITDA normalisé	1 431	- 8	- 115	287	1 595	20,1%
Marge EBITDA normalisée	50,2%				47,4%	-234 bps

EMEA	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	134 821	-4 157	-	1 027	131 692	0,9%
dont volumes de nos propres bières	86 512	883	-	1 973	89 369	2,3%
Produits	9 700	- 128	207	565	10 344	6,3%
Coûts des ventes	-4 381	- 19	- 73	- 136	-4 609	-3,5%
Marge brute	5 319	- 147	134	429	5 735	8,6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 197	- 4	- 80	- 54	-3 336	-1,8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	42	- 2	5	63	108	154,7%
EBIT normalisé	2 163	- 153	58	438	2 507	21,8%
EBITDA normalisé	2 903	- 112	74	485	3 349	17,9%
Marge EBITDA normalisée	29,9%				32,4%	331 bps

Asie-Pacifique	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	101 320	148	-	518	101 986	0,5%
Produits	7 250	44	- 36	546	7 804	7,5%
Coûts des ventes	-3 293	- 36	28	99	-3 201	3,0%
Marge brute	3 958	8	- 8	645	4 603	16,3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 747	- 61	24	49	-2 735	1,7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	163	- 1	- 3	8	168	4,8%
EBIT normalisé	1 374	- 53	14	701	2 035	53,0%
EBITDA normalisé	2 114	- 64	2	643	2 695	31,2%
Marge EBITDA normalisée	29,2%				34,5%	625 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	EX16	Scope	Variation	Croissance	EX17	Croissance
	Base de référence		des devises	interne		interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	1 939	- 673	-	70	1 336	5,5%
Produits	1 218	- 828	-	- 58	332	-14,8%
Coûts des ventes	- 980	663	- 1	25	- 292	8,0%
Marge brute	238	- 165	- 1	- 33	40	-42,4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 482	174	- 9	367	- 950	28,9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	155	- 41	9	- 44	79	-38,9%
EBIT normalisé	-1 089	- 31	-	290	- 830	26,9%
EBITDA normalisé	- 837	- 24	1	283	- 577	34,4%

Annexe 2						
AB InBev au niveau mondial	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	159 439	-15 721	-	2 259	145 977	1,6%
dont volumes de nos propres bières	123 975	- 34	-	2 813	126 754	2,3%
Produits	14 202	- 868	172	1 094	14 600	8,2%
Coûts des ventes	-5 407	502	- 36	- 225	-5 166	-4,6%
Marge brute	8 795	- 366	136	869	9 434	10,3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 811	185	- 62	20	-4 668	0,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	163	- 33	17	160	307	122,9%
EBIT normalisé	4 148	- 215	91	1 049	5 073	26,3%
EBITDA normalisé	5 248	- 222	107	1 057	6 189	21,0%
Marge EBITDA normalisée	37,0%				42,4%	446 bps
Amérique du Nord	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	26 539	75	-	- 383	26 231	-1,4%
Produits	3 616	26	19	21	3 682	0,6%
Coûts des ventes	-1 376	- 18	- 6	10	-1 390	0,8%
Marge brute	2 239	7	13	32	2 292	1,4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 054	- 20	- 7	10	-1 072	1,0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	- 3	-	-	16	14	579,0%
EBIT normalisé	1 182	- 13	6	58	1 234	5,0%
EBITDA normalisé	1 393	- 11	7	68	1 457	4,9%
Marge EBITDA normalisée	38,5%				39,6%	166 bps
Amérique latine Ouest	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	29 309	- 27	-	143	29 425	0,5%
Produits	2 311	- 12	72	207	2 578	9,0%
Coûts des ventes	- 648	9	- 20	- 18	- 677	-2,9%
Marge brute	1 662	- 2	52	189	1 901	11,4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 722	- 18	- 23	23	- 740	3,1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	5	10	1	42	59	267,1%
EBIT normalisé	946	- 10	30	254	1 219	27,1%
EBITDA normalisé	1 087	- 12	35	267	1 377	24,8%
Marge EBITDA normalisée	47,0%				53,4%	679 bps
Amérique latine Nord	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	33 888	- 26	-	1 019	34 881	3,0%
Produits	2 730	- 3	54	353	3 134	13,0%
Coûts des ventes	- 973	1	- 1	- 34	-1 008	-3,5%
Marge brute	1 757	- 3	53	319	2 127	18,2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 763	- 10	- 9	- 132	- 914	-17,1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	43	-	3	83	129	191,1%
EBIT normalisé	1 037	- 13	47	270	1 341	26,3%
EBITDA normalisé	1 247	- 13	47	294	1 576	23,8%
Marge EBITDA normalisée	45,7%				50,3%	435 bps

Amérique latine Sud	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	9 861	-	-	571	10 432	5,8%
Produits	942	-	- 82	215	1 076	22,9%
Coûts des ventes	- 287	-	25	- 92	- 354	-31,9%
Marge brute	655	-	- 56	124	722	18,9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 209	- 5	18	- 17	- 212	-7,8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	11	-	-1	- 2	8	-14,5%
EBIT normalisé	457	- 5	- 39	106	518	23,4%
EBITDA normalisé	515	- 5	- 43	104	570	20,3%
Marge EBITDA normalisée	54,7%				53,0%	-113 bps

EMEA	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	41 204	-15 837	-	871	26 238	3,4%
dont volumes de nos propres bières	22 891	174	-	1 026	24 092	4,4%
Produits	2 909	- 784	70	127	2 322	6,0%
Coûts des ventes	-1 320	454	- 21	- 66	- 954	-7,9%
Marge brute	1 589	- 330	49	61	1 369	4,7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 915	175	- 24	33	- 731	4,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	28	- 3	1	7	34	26,0%
EBIT normalisé	701	- 157	27	100	671	17,4%
EBITDA normalisé	918	- 176	37	112	891	15,2%
Marge EBITDA normalisée	31,6%				38,4%	302 bps

Asie-Pacifique	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	18 055	258	-	68	18 381	0,4%
Produits	1 483	7	38	198	1 726	13,4%
Coûts des ventes	- 694	- 4	- 13	11	- 701	1,5%
Marge brute	789	3	25	208	1 025	26,5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 714	- 31	- 7	25	- 727	3,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	- 4	-	1	70	66	1 483,8%
EBIT normalisé	71	- 29	18	304	364	719,4%
EBITDA normalisé	263	- 27	20	273	528	116,2%
Marge EBITDA normalisée	17,7%				30,6%	1437 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	4T16	Scope	Variation des devises	Croissance interne	4T17	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	582	- 163	-	-31	388	-7,3%
Produits	212	- 104	-	- 27	81	-25,2%
Coûts des ventes	- 108	61	-	- 35	- 82	-83,0%
Marge brute	104	- 41	-	- 63	- 1	-95,0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	- 434	94	- 9	77	- 272	23,9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	83	- 40	12	- 56	- 2	-133,1%
EBIT normalisé	- 247	12	2	- 42	- 275	-19,7%
EBITDA normalisé	- 175	22	5	- 61	- 210	-44,8%