

Bruxelles – le 24 février 2022 – 7h00 CET

 Information réglementée et privilégiée¹

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du quatrième trimestre et de l'exercice 2021

Maintien de la dynamique avec une croissance des produits de plus de 15% durant l'EX21

« Cette année a constitué une étape importante dans notre objectif de créer un avenir avec plus de célébrations. Stimulée par la mise en œuvre sans relâche de notre stratégie, notre dynamique s'est maintenue tout au long de l'année nous permettant de réaliser une croissance des produits de plus de 15%, d'atteindre la fourchette haute de nos perspectives d'EBITDA et de conclure une nouvelle année de forte génération de flux de trésorerie. » - Michel Doukeris, CEO

Volumes totaux

+3.6%

Au 4T21, les volumes totaux ont augmenté de 3.6%, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 3.4% et les volumes des non-bières, une hausse de 3.8%. Au cours de l'EX21, les volumes totaux ont augmenté de 9.6%, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 9.7% et les volumes des non-bières, une hausse de 8.7%.

Produits totaux

+12.1%

Les produits ont augmenté de 12.1% au 4T21, avec une hausse des produits par hl de 8.1%, et de 15.6% durant l'EX21, avec une hausse des produits par hl de 5.5%, dont :

23.5% d'augmentation pour les produits combinés de nos marques mondiales Budweiser, Stella Artois et Corona en dehors de leurs marchés domestiques respectifs au 4T21, et 22.9% au cours de l'EX21.

Plus de 5 milliards d'USD de produits rapportés par les innovations au cours de l'EX21.

Plus de 50% de nos produits désormais réalisés via les plateformes numériques B2B, la base d'utilisateurs actifs mensuels de notre marque B2B exclusive, BEES, atteignant 2.5 millions d'utilisateurs.

Près d'1.5 milliard d'USD de produits générés par notre écosystème direct-to-consumer au cours de l'EX21.

EBITDA normalisé

+5.0%

Au 4T21, l'EBITDA normalisé de 4 882 millions d'USD représente une hausse de 5.0%, avec une réduction de la marge EBITDA de 231 points de base à 34.4%. Au cours de l'EX21, l'EBITDA normalisé a augmenté de 11.8% à 19 209 millions d'USD, et la marge EBITDA normalisée a perdu 118 points de base à 35.4%. Les chiffres de l'EBITDA normalisé tiennent compte d'un impact de 226 millions d'USD de crédits d'impôt au Brésil. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la page 12.

Bénéfice sous-jacent

1 484 millions d'USD

Le bénéfice sous-jacent (bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev hors gains et pertes évalués à la valeur de marché liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions et hors impact de l'hyperinflation) était de 1 484 millions d'USD au 4T21 par rapport à 1 616 millions d'USD au 4T20, et de 5 774 millions d'USD pour l'EX21 par rapport à 5 022 millions d'USD pour l'EX20. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev était de 1 797 millions d'USD au 4T21 alors qu'il s'élevait à 2 154 millions d'USD au 4T20, et a totalisé 5 723 millions d'USD durant l'EX21 par rapport à 3 807 millions d'USD pour l'EX20. Le bénéfice normalisé et sous-jacent ainsi que le BPA ont été impactés favorablement au 4T20 de 325 millions d'USD après impôts et participations ne donnant pas le contrôle liés à des crédits d'impôt au Brésil.

BPA sous-jacent

0.74 USD

Le BPA sous-jacent était de 0.74 USD au 4T21, en baisse par rapport à 0.81 USD au 4T20, et de 2.88 USD pour l'EX21, en hausse par rapport à 2.51 USD pour l'EX20. Le BPA normalisé au 4T21 était de 0.90 USD, en baisse par rapport à 1.08 USD au 4T20. Le BPA normalisé pour l'EX21 était de 2.85 USD, en hausse par rapport à 1.91 USD pour l'EX20.

Ratio endettement net / EBITDA

3.96x

Le ratio endettement net / EBITDA était de 3.96x au 31 décembre 2021, par rapport à 4.78x au 31 décembre 2020, avec une réduction de la dette brute de 9.8 milliards d'USD au cours de l'EX21.

Dividende

0.50 EUR

Le conseil d'administration d'AB InBev propose un solde de dividende de 0.50 EUR par action pour l'exercice 2021, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 27 avril 2022. Le calendrier des dates ex-coupon, dates d'enregistrement et de paiement est consultable à la page 17.

Le rapport financier de l'exercice 2021 et le rapport ESG 2021 sont consultables sur notre site www.ab-inbev.com.

Commentaires de la direction

Pour un avenir avec plus de célébrations

2021 a été une étape importante dans notre objectif de créer un avenir avec plus de célébrations. Après la transition réussie de notre CEO, nous avons présenté notre nouvel objectif mondial et fait évoluer notre stratégie. Nos collaborateurs ont des rêves ambitieux et continuent de saisir les occasions de réaliser des résultats solides dans un contexte opérationnel difficile. Stimulés par notre nouvel objectif et guidés par notre stratégie, nous transformons notre entreprise du statut de leader de la catégorie à celui de leader de la croissance de la catégorie.

Maintien de la dynamique

Nous avons augmenté les produits de 15.6% au cours de l'EX21, en alliant une croissance des volumes de 9.6% et une croissance des produits par hl de 5.5%, grâce à la premiumisation et à des initiatives de gestion des produits. L'EBITDA a progressé de 11.8%, atteignant la fourchette haute de nos perspectives pour 2021, la croissance des produits ayant été partiellement atténuée par l'impact négatif prévu des devises et des produits de base, ainsi que par l'augmentation des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, principalement due à l'augmentation des provisions pour la rémunération variable et à des coûts plus élevés de la chaîne d'approvisionnement. Nous avons réalisé une nouvelle année de forte génération de flux de trésorerie, permettant une réduction de la dette brute de près de 10 milliards d'USD.

Par rapport aux niveaux pré-pandémie, nous avons augmenté nos produits de plus de 10% et avons pratiquement rétabli l'EBITDA sur une base interne.

Notre objectif

Cette année a été une opportunité unique de réimaginer ce qu'une entreprise brassicole peut être et le chemin que nous allons emprunter.

Nous Rêvons en Grand pour Créer un Avenir avec Plus de Célébrations. Notre objectif renouvelé représente ce que nous pouvons rendre possible grâce à notre écosystème mondial unique. Il nous permet de débloquer et d'exploiter nos infrastructures et nos actifs existants afin de parvenir à plus d'innovation, plus de durabilité, plus d'occasions et plus de valeur pour toutes nos parties prenantes.

Evolution de la stratégie pour permettre une création de valeur sur le long terme

Dans le cadre de la transition de notre leadership, nous avons développé un plan complet sur 10 ans pour évaluer nos activités mondiales, les opportunités de croissance clés et les manières dont nous pouvons tirer profit de notre écosystème pour stimuler la création de valeur sur le long terme. Ce plan sur 10 ans est le fondement de notre stratégie évoluée qui est définie par trois piliers clés :

- **Mener et développer la catégorie** : Nous utilisons cinq leviers éprouvés et évolutifs pour favoriser l'expansion de catégorie et assurer une croissance constante, équilibrée et rentable des produits. Au cours de l'EX21, la catégorie bière a gagné du terrain dans presque tous nos marchés clés et nos volumes de bière ont atteint un niveau record.
 - **Catégorie inclusive** : Nous rendons la catégorie bière plus accessible à tous les consommateurs en nous concentrant sur des emballages et produits innovants inclusifs, en particulier sur les marchés émergents et en développement. Notre portefeuille de marques inclusives, telles que Nuestra Siembra en Équateur et Golden au Pérou, a enregistré une croissance des produits à deux chiffres.
 - **Supériorité core** : Notre portefeuille traditionnel a réalisé une croissance des produits de 10% et a fait mieux que le secteur sur la plupart de nos principaux marchés. Nous avons déployé notre concept d'innovation double malt dans plus de 12 marques sur 10 marchés, ce qui a contribué à des produits de plus de 450 millions d'USD cette année, menés par Brahma Duplo Malte au Brésil.
 - **Développement des occasions** : Notre portefeuille de bières sans alcool a enregistré une croissance des produits à deux chiffres, stimulée par les extensions de marques mondiales comme Budweiser Zero et Stella 0.0, et des lancements locaux tels que Cass Zero en Corée du Sud et Quilmes Zero en Argentine. Nous continuons d'investir dans le développement de nouvelles occasions grâce aux innovations de liquides et d'emballages.
 - **Premiumisation** : Nous restons en tête des segments premium et super premium au niveau mondial. Notre portefeuille a réalisé une croissance des produits de plus de 20% durant l'EX21, et représente aujourd'hui environ un tiers de nos produits totaux, soit une hausse de 200 points de base par rapport à l'EX20. Nos marques mondiales

ont ouvert la voie, réalisant une hausse des produits de 23% en dehors de leurs marchés domestiques respectifs, où elles se vendent généralement à un prix supérieur.

- *Beyond Beer* : Notre activité mondiale Beyond Beer a progressé de plus de 20%, contribuant à 1.6 milliard d'USD de produits durant l'EX21. Aux États-Unis, Cutwater a enregistré une hausse à trois chiffres, et en Afrique du Sud, Brutal Fruit et Flying Fish ont enregistré une forte hausse à deux chiffres. Notre portefeuille d'eaux pétillantes aux États-Unis a continué de surpasser le secteur, avec une croissance 1.7x supérieure à celle du segment.

Nous continuons de stimuler l'innovation dans ces cinq leviers pour répondre aux évolutions des besoins des consommateurs et des clients. Durant l'EX21, nos innovations ont à nouveau généré plus de 5 milliards d'USD, représentant environ 10% de nos produits totaux. Notre part d'innovation sur 36 mois glissants a augmenté sur presque tous nos marchés clés. En outre, nous continuons de prioriser l'intégration de capacités de développement de marques et de créativité au cœur de notre activité, et sommes honorés d'avoir été nommés « Creative Marketer of the Year » aux Cannes Lions.

- **Digitaliser et monétiser notre écosystème** : Nous avons bâti un écosystème vibrant comptant plus de 2 milliards de consommateurs et 6 millions de clients, et générant plus de 10 millions de transactions par semaine. Durant l'EX21, la base d'utilisateurs actifs mensuels de notre plateforme B2B exclusive BEES a atteint 2.5 millions d'utilisateurs, plus de 50% de nos produits provenant désormais des plateformes numériques. Notre écosystème omnicanal direct-to-consumer (DTC), comprenant des plateformes de commerce en ligne à croissance rapide et plus de 12 000 commerces de détail physiques, a généré près d'1.5 milliard d'USD de produits, soit une hausse de plus de 35% par rapport à l'EX20.
 - *Digitaliser nos relations avec nos plus de 6 millions de clients dans le monde* : Au cours de l'EX21, BEES a généré environ 20 milliards d'USD de valeur brute des marchandises avec plus de 78 millions de commandes passées, soit plus de six fois plus qu'en 2020 grâce à l'augmentation de son utilisation, de son adoption et de sa disponibilité. BEES est aujourd'hui déployée sur 16 marchés et va poursuivre son expansion en 2022.
 - *Se placer en tête des solutions DTC*: Nos plateformes d'e-commerce DTC ont réalisé une croissance des produits de 62% au cours de l'EX21 pour atteindre un demi-milliard d'USD et livré 66 millions de commandes, soit plus du double par rapport à l'EX20. Zé Delivery et PerfectDraft ont continué de se développer rapidement, notre solution DTC étant désormais présente dans environ 300 villes brésiliennes et plus de 10 pays d'Amérique latine. PerfectDraft a engendré plus de 170 millions d'USD de produits et a été adopté par 55% de ménages de plus qu'en 2020.
 - *Dégager de la valeur grâce à de nouvelles activités* : Nous continuons d'explorer de nouvelles façons de créer de la valeur supplémentaire à partir de nos atouts et capacités existants. EverGrain, notre entreprise spécialisée dans les ingrédients issus de drêches de brasserie, prévoit d'achever la construction d'une nouvelle usine de production en 2022 afin de répondre à la demande croissante pour nos ingrédients céréaliers nutritionnels que l'on retrouve déjà dans les boissons protéinées et les laits et pains à base d'orge commercialisés.
- **Optimiser nos activités** : Afin de créer un maximum de valeur, nous nous concentrons sur trois domaines : affectation rigoureuse des ressources, solide gestion des risques et structure de capital efficace. Grâce à la performance de notre entreprise et à une solide génération de flux de trésorerie, nous avons réduit notre dette brute de près de 10 milliards d'USD à 88.8 milliards d'USD au 31 décembre 2021, représentant un ratio endettement net / EBITDA de 3.96x. Pour la première fois depuis le regroupement avec SAB en 2016, ce ratio est aujourd'hui inférieur à 4.0x.

Nous avons maintenu une solide position de liquidités d'environ 22.2 milliards d'USD, constituées de 10.1 milliards d'USD disponibles sur notre ligne de crédit renouvelable liée au développement durable et de 12.1 milliards d'USD de trésorerie. Nous avons remboursé la plupart des échéances de dette des cinq prochaines années, ce qui entraîne une maturité moyenne pondérée de notre portefeuille de dette de plus de 16 ans. Notre portefeuille d'obligations a un taux de coupon moyen pondéré très raisonnable d'environ 4% avant impôt, avec 94% du portefeuille à taux fixe. En outre, le 10 janvier 2022, nous avons annoncé le remboursement de 3.1 milliards d'USD d'obligations.

Prosperité partagée pour nos communautés, pour la planète et pour notre entreprise

Notre activité ne peut exister sans agriculteurs, eau potable, communautés prospères, fournisseurs solides, effectifs diversifiés et inclusifs et écosystèmes naturels florissants. Cet état d'esprit est le fondement de tout ce que nous faisons. Les sujets environnementaux, sociaux et de gouvernance d'entreprise (« ESG ») jouent un rôle clé dans la réalisation de notre stratégie et de notre objectif d'entreprise. La nomination d'Ezgi Barcenas au poste spécifique de Chief Sustainability Officer, sous la supervision directe du CEO, a renforcé notre engagement à élargir et à atteindre plus rapidement nos objectifs ESG.

En 2021, nous avons continué à progresser considérablement dans la réalisation de nos ambitieux objectifs de développement durable pour 2025. Au niveau de l'agriculture durable, nous avons collaboré directement avec plus de 22 000 agriculteurs, dont 74% répondaient au critère « qualifié », 65% étaient « connectés » et 69% étaient « indépendants financièrement ». Au niveau de la gestion de l'eau, 83% de nos sites situés dans des zones sensibles ont commencé à mettre en œuvre des solutions telles que des améliorations de l'infrastructure, la restauration de l'écosystème, ainsi que d'autres solutions basées sur la nature. Au niveau de l'économie circulaire appliquée aux emballages, à la fin de 2021 74.5% de nos produits étaient conditionnés dans des emballages à contenu consigné ou fabriqué à base de matériaux majoritairement recyclés. Au niveau de l'action pour le climat, 81% du volume d'électricité achetée a fait l'objet d'un contrat de transition vers l'électricité renouvelable et nous avons annoncé notre ambition d'atteindre la neutralité carbone dans toute notre chaîne de valeur à l'horizon 2040.

Alors que la pandémie de COVID-19 a continué à impacter le monde, la capacité de notre entreprise et de notre personnel à tirer profit de notre envergure et de notre portée pour soutenir nos communautés a été particulièrement impressionnante. Un grand nombre de nos efforts ont été axés sur les dons de fournitures médicales, la sensibilisation aux vaccins, l'amélioration de l'accès à la vaccination et le soutien au secteur hospitalier.

Veillez consulter notre rapport ESG 2021 [ici](#) pour toute information complémentaire.

Pour un avenir avec plus de célébrations

Notre performance de 2021 nous conforte dans l'idée que notre écosystème unique peut favoriser une croissance cohérente et une création de valeur sur le long terme. Nous avons été reconnus par *Fortune* comme l'entreprise brassicole la plus admirée dans le monde.

Lorsque nous regardons vers l'avenir, nous sommes stimulés par notre dynamique et nos opportunités uniques de mener la croissance de la catégorie, en activant la demande des consommateurs à mesure que le canal de la consommation hors domicile rouvre et que les grands événements font leur retour.

Nos collaborateurs et notre culture d'ownership demeurent nos plus grands avantages compétitifs ; nous tenons à exprimer notre gratitude et notre admiration pour l'engagement, le dévouement et l'implication de nos collègues à travers le monde et nous continuons de Rêver en Grand pour Créer un Avenir avec Plus de Célébrations.

Perspectives 2022

- (i) **Performance générale** : Nous prévoyons une hausse de notre EBITDA conforme à nos perspectives à moyen terme, c'est-à-dire entre 4-8%, et une croissance de nos produits supérieure à celle de l'EBITDA grâce à une combinaison saine des volumes et des prix. Les perspectives pour l'EX22 reflètent notre estimation actuelle de l'échelle et de l'ampleur de la pandémie de COVID-19, laquelle est susceptible d'évoluer pendant que nous continuons à surveiller les développements en cours.
- (ii) **Coûts financiers nets** : Les charges nettes d'intérêts liées aux retraites et les charges de désactualisation devraient se situer entre 170 et 200 millions d'USD par trimestre, en fonction de la fluctuation des devises et des taux d'intérêt. Pour l'EX22, le coupon moyen de la dette brute devrait se situer autour de 4.0%. Les coûts financiers nets continueront de subir l'impact de gains et pertes éventuels liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions.
- (iii) **Taux d'imposition effectif (TIE)** : Nous prévoyons que le TIE normalisé de l'EX22 se situera entre 28% et 30%, en excluant les gains ou pertes éventuels relatifs à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions. Les perspectives relatives au TIE ne tiennent pas compte de l'impact d'éventuelles modifications futures de la législation.
- (iv) **Dépenses nettes d'investissement** : Les dépenses nettes d'investissement devraient se situer entre 4.5 et 5.0 milliards d'USD pour l'EX22.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	4T20	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	144 455	149 651	3.6%
Nos propres bières	126 388	129 708	3.4%
Volumes des non-bières	17 434	19 062	3.8%
Produits de tiers	633	881	40.0%
Produits	12 767	14 198	12.1%
Marge brute	7 485	8 102	9.8%
Marge brute en %	58.6%	57.1%	-121 bps
EBITDA normalisé	5 066	4 882	5.0%
Marge EBITDA normalisé	39.7%	34.4%	-231 bps
EBIT normalisé	3 867	3 650	6.1%
Marge EBIT normalisé	30.3%	25.7%	-146 bps
Bénéfice des activités poursuivies attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 266	1 962	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 266	1 962	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 154	1 797	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 616	1 484	
Bénéfice par action (USD)	1.13	0.98	
Bénéfice normalisé par action (USD)	1.08	0.90	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	0.81	0.74	

	EX20	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	530 644	581 678	9.6%
Nos propres bières	467 416	508 698	9.7%
Volumes des non-bières	59 865	69 612	8.7%
Produits de tiers	3 363	3 368	12.3%
Produits	46 881	54 304	15.6%
Marge brute	27 247	31 207	14.3%
Marge brute en %	58.1%	57.5%	-66 bps
EBITDA normalisé	17 321	19 209	11.8%
Marge EBITDA normalisé	36.9%	35.4%	-118 bps
EBIT normalisé	12 723	14 438	15.4%
Marge EBIT normalisé	27.1%	26.6%	-4 bps
Bénéfice des activités poursuivies attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	-650	4 670	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 405	4 670	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 807	5 723	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	5 022	5 774	
Bénéfice par action (USD)	0.70	2.33	
Bénéfice normalisé par action (USD)	1.91	2.85	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	2.51	2.88	

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	4T20	Scope	Croissance interne	4T21	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	25 340	-11	248	25 576	1.0%	1.7%
Amériques du Centre	36 487	-	1 390	37 877	3.8%	2.9%
Amérique du Sud	45 154	-22	162	45 295	0.4%	-1.2%
EMEA	22 277	-92	1 857	24 042	8.4%	8.5%
Asie-Pacifique	14 944	-	1 333	16 278	8.9%	9.1%
Exportations Globales et Sociétés Holding	252	118	213	583	57.6%	57.6%
AB InBev au niveau mondial	144 455	-6	5 203	149 651	3.6%	3.4%
	EX20	Scope	Croissance interne	EX21	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	106 846	72	47	106 965	0.0%	-0.1%
Amériques du Centre	120 800	-1	20 648	141 447	17.1%	18.3%
Amérique du Sud	144 209	-67	12 480	156 622	8.7%	8.3%
EMEA	76 207	-275	10 775	86 707	14.2%	15.4%
Asie-Pacifique	81 649	-	6 730	88 379	8.2%	8.4%
Exportations Globales et Sociétés Holding	933	326	299	1 558	23.8%	17.9%
AB InBev au niveau mondial	530 644	56	50 979	581 678	9.6%	9.7%

Performance des marchés clés

États-Unis : Troisième année consécutive de croissance des produits

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T21** : Les produits ont augmenté de 2.6%, avec une hausse des ventes aux grossistes (VAG) de 0.6% et une croissance des produits par hl de 2.0%. Les ventes aux détaillants (VAD) ont reculé de 1.8%, sous l'effet de l'affaiblissement du secteur dans des segments où nous sommes très présents, plus particulièrement les segments bon marché et traditionnel. L'EBITDA a diminué de 1.2%, principalement en raison de la hausse des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux.
 - **EX21** : Les produits ont augmenté de 3.4%. Nos VAD ont diminué de 2.3%, soit un niveau inférieur au secteur selon nos estimations, tandis que les VAG sont restées stables puisque les stocks se sont normalisés après la volatilité attribuable à la pandémie. Les produits par hl ont augmenté de 3.3% et l'EBITDA a diminué de 0.9%, en raison des mêmes facteurs que ceux du 4T21.
- **Faits commerciaux marquants** : La croissance des produits a été stimulée par l'exécution cohérente de notre stratégie commerciale, puisque nous continuons de nous concentrer sur un rééquilibrage de notre portefeuille. Au cours de l'EX21, notre portefeuille above core a réalisé une croissance des volumes d'un chiffre dans le haut de la fourchette, et représente aujourd'hui plus de 30% des produits. Michelob ULTRA, deuxième marque de bière du pays en termes de volumes, continue de dépasser la performance du secteur et a enregistré une hausse à deux chiffres de ses VAD au cours de l'EX21. Notre portefeuille d'eaux pétillantes a réalisé une croissance 1.7x supérieure à celle du secteur. Au sein du segment des cocktails prêts-à-boire, Cutwater affiche une nouvelle fois une hausse à trois chiffres au cours de l'EX21.

Mexique : Croissance à deux chiffres des produits et bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T21** : Nous avons enregistré une croissance des produits d'un chiffre dans le haut de la fourchette par rapport à l'année précédente, avec une hausse des produits par hl de 4.8%. Nos volumes ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette, un résultat qui dépasse celui du secteur. La croissance des produits associée aux efficacités opérationnelles a mené à une hausse de l'EBITDA d'un chiffre dans le haut de la fourchette.
 - **EX21** : Les volumes affichent une hausse à deux chiffres, inférieure au secteur. Par rapport à 2019, les volumes ont progressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette avec une hausse de part de marché de plus de 150 points de base. Les produits et l'EBITDA ont enregistré une hausse à deux chiffres par rapport à 2020 et 2019.
- **Faits commerciaux marquants** : Le maintien de notre dynamique est favorisé par le développement des catégories et du portefeuille, la transformation numérique et l'expansion des canaux. Au 4T21, nous avons réalisé une croissance dans tous les segments de notre portefeuille, nos marques above core affichant une hausse à deux chiffres par rapport à l'année précédente. Nous avons lancé la phase suivante du déploiement d'OXXO, étendant ainsi le réseau à environ 3 400 magasins supplémentaires à janvier 2022. Notre plateforme BEES poursuit son expansion, plus de 70% de nos produits étant aujourd'hui numériques.

Colombie : Croissance à deux chiffres des produits et bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T21** : Nous avons enregistré une croissance des produits d'un chiffre dans le haut de la fourchette, stimulée principalement par la hausse des produits par hl résultant des initiatives au niveau des prix et de la premiumisation. Nous continuons de constater une forte demande de la part des consommateurs pour nos marques, en dépit d'une légère baisse de nos volumes due aux limites de capacité. De nouvelles capacités ont été déployées au début du mois de janvier 2022. L'EBITDA est resté stable, la croissance des produits ayant été atténuée par l'effet négatif attendu des devises et du prix des produits de base.

- **EX21** : Les produits ont augmenté d'un peu moins de 30% et l'EBITDA a progressé d'environ 25% par rapport à l'année précédente. Par rapport à 2019, les produits ont augmenté d'un peu plus de 10% et l'EBITDA a progressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette.
- **Faits commerciaux marquants** : Notre forte performance réalisée cette année en Colombie reflète la puissance de notre portefeuille de marques amélioré et l'exécution cohérente de notre stratégie commerciale. Stimulée par la mise en place de nos leviers d'extension de catégories, la catégorie bière poursuit sa croissance, l'année 2021 enregistrant la consommation par habitant la plus élevée de Colombie sur les 25 dernières années. Nous affichons cette année une croissance dans tous les segments de notre portefeuille. Notre portefeuille core a enregistré une croissance à deux chiffres et notre portefeuille super-premium a progressé encore plus rapidement, sous l'effet de la croissance combinée de près de 40% de nos marques mondiales et de notre marque premium locale Club Colombia. Le déploiement et l'adoption de la plateforme BEES se sont poursuivis, plus de 85% de nos produits de l'EX21 ayant été réalisés via des canaux numériques.

Brésil : Croissance à deux chiffres des produits, mais bénéfiques impactés par des coûts élevés

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T21** : Les produits ont augmenté de 5.4%, avec une croissance des produits par hl de 7.6%. Les volumes de bière ont diminué de 3.3%, dépassant ainsi la performance du secteur qui a connu une comparaison difficile. Les volumes des non-bières ont augmenté de 1.9%. L'EBITDA a diminué de 20.5%, la croissance des produits ayant été plus qu'atténuée par l'impact négatif prévu des devises et du prix des produits de base et par la hausse des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux.
 - **EX21** : Les volumes totaux ont augmenté de 7.3%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 7.0% et les volumes des non-bières, une hausse de 8.3%. Les produits ont augmenté de 17.0%, avec une croissance des produits par hl de 9.1%. L'EBITDA a reculé de 6.4%.
- **Faits commerciaux marquants** : Nous poursuivons l'exécution de notre stratégie axée sur le consommateur et le client en nous concentrant sur l'innovation et la transformation numérique de notre activité. Au cours de l'EX21, nous avons enregistré des volumes de bière record et renforcé la santé de notre portefeuille. Les innovations ont représenté cette année plus de 20% de nos produits. BEES couvre aujourd'hui plus de 85% de nos clients actifs à travers le pays et a contribué à obtenir le Net Promoter Score le plus élevé jamais atteint. Zé Delivery a honoré plus de 61 millions de commandes au cours de l'EX21, soit plus du double par rapport à 2020.

Europe : Produits de retour aux niveaux antérieurs à la pandémie

- **Performance opérationnelle** :
 - **4T21** : Les produits ont augmenté d'un peu moins de 30%, avec une croissance à deux chiffres des volumes et des produits par hl, soutenus par la reprise du canal de la consommation hors domicile, la premiumisation constante et les initiatives de gestion des revenus. L'EBITDA a plus que doublé par rapport à l'année dernière puisque nous avons fait face à la fermeture du canal de la consommation hors domicile sur l'ensemble du continent au 4T20. Par rapport au 4T19, les produits et le bénéfice ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette.
 - **EX21** : Nos produits ont retrouvé leurs niveaux antérieurs à la pandémie. Par rapport à 2020, nos produits ont augmenté d'un peu plus de 10% avec une croissance des volumes et des produits par hl d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette. L'EBITDA a augmenté d'un peu plus de 20%.
- **Faits commerciaux marquants** : Nous continuons à stimuler la premiumisation à travers l'Europe. Les marques premium et super premium représentent aujourd'hui plus de 50% de nos produits, soit une hausse de près de 6 points de pourcentage par rapport aux niveaux antérieurs à la pandémie. Au cours de l'EX21, nos marques mondiales et notre portefeuille super premium ont généré une hausse des produits à deux chiffres, stimulée par Corona et Leffe. PerfectDraft, notre solution DTC, offre une expérience de bière à domicile exceptionnelle, réalisant une croissance 9 fois plus rapide que la catégorie bière en ligne en France et au Royaume-Uni selon nos estimations.

Afrique du Sud : Croissance des produits et part de marché supérieure aux niveaux antérieurs à la pandémie

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T21** : Les produits ont progressé d'environ 15%, avec une croissance des volumes d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette et une hausse des produits par hl d'un chiffre dans le haut de la fourchette. La croissance des produits et le solide effet de levier opérationnel ont entraîné une hausse de l'EBITDA de près de 20%.
 - **EX21** : Les volumes, les produits et l'EBITDA ont enregistré une forte croissance à deux chiffres d'une année à l'autre. Par rapport à 2019, les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette et les produits ont progressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, tandis que l'EBITDA a diminué d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette.
- **Faits commerciaux marquants** : Au cours de l'EX21, la forte demande sous-jacente de la part des consommateurs pour nos produits a entraîné une hausse de part de marché dans les ventes de bière et d'alcool total par rapport aux niveaux antérieurs à la pandémie. Nous affichons une croissance constante dans tous les segments de notre portefeuille de marques. Au 4T21, notre marque core leader Carling Black Label a progressé de plus de 20%. Nous continuons à développer les segments premium et Beyond Beer, tous deux réalisant une forte croissance à deux chiffres. L'adoption de la plateforme BEES s'est poursuivie, près de 90% de nos produits étant désormais réalisés via des canaux numériques.

Chine : Croissance à deux chiffres des produits et bénéfiques, et part de marché supérieure aux niveaux antérieurs à la pandémie

- **Performance opérationnelle :**
 - **4T21** : Les volumes ont augmenté de 8.5%, dépassant ainsi le résultat du secteur selon nos estimations, stimulés par la forte performance de nos portefeuilles premium et super premium et favorisés par la date précoce du Nouvel an chinois en 2022. La premiumisation continue et les initiatives de gestion des produits ont permis d'enregistrer une croissance des produits par hl de 10.3%, entraînant une hausse des produits totaux d'environ 20% et une hausse de l'EBITDA de 30.1%.
 - **EX21** : Les volumes ont augmenté de 9.3% et les produits par hl, de 7.9%, entraînant une croissance des produits totaux de 17.9%. L'EBITDA a progressé de 27.2%. Par rapport à 2019, les produits ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette avec l'EBITDA au-dessus des niveaux antérieurs à la pandémie. Notre part de marché a augmenté selon nos estimations de 80 points de base par rapport à l'EX20 et de plus de 20 points de base par rapport à 2019.
- **Faits commerciaux marquants** : Nous restons concentrés sur la premiumisation, la transformation numérique et le développement de nos activités. Cette année, tous les segments de notre portefeuille ont progressé, stimulés par la croissance à deux chiffres de nos portefeuilles premium et super premium, atteignant des niveaux supérieurs à ceux antérieurs à la pandémie. Nous avons répondu aux nouvelles tendances et occasions de consommation via le développement de Budweiser Supreme ainsi que le lancement de plusieurs variantes aromatisées, dont Hoegaarden Fruity et Corona Sea Salt Guava.

Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada** : La mise en œuvre cohérente de notre stratégie nous a permis d'accroître nos volumes d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette et nos produits d'un chiffre dans le haut de la fourchette pendant le trimestre. Au cours de l'EX21, les produits ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette. Nous avons continué de dépasser la performance du secteur, grâce notamment à nos marques above core. Notre portefeuille Beyond Beer a enregistré une croissance des volumes à deux chiffres.
- **Pérou** : Grâce à une exécution cohérente de notre stratégie commerciale, nous avons réalisé des volumes record au 4T21. Pour l'ensemble de l'exercice, nous affichons une croissance des produits à deux chiffres par rapport à l'EX20 et au-dessus des niveaux antérieurs à la pandémie. Nos marques premium mondiales et locales ont enregistré des performances particulièrement fortes, avec une progression à deux chiffres durant l'année. BEES poursuit son expansion et 75% de nos produits sont désormais numériques.

- **Équateur** : La dynamique de notre activité s'est poursuivie au 4T21 avec une croissance des produits à deux chiffres par rapport à la même période en 2020 et 2019. Au cours de l'EX21, les produits ont augmenté d'un peu moins de 30% par rapport à l'EX20 mais sont toujours d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette en-dessous des niveaux antérieurs à la pandémie en raison des restrictions liées au COVID-19. Nous continuons de nous concentrer sur le développement de la catégorie bière et la poursuite de la premiumisation. En Équateur, plus de 90% de nos produits sont désormais numériques.
- **Argentine** : Nous avons augmenté nos volumes d'un peu plus de 10% au cours du trimestre et de l'année par rapport aux mêmes périodes de l'EX20. Nos marques premium étaient en tête grâce à la surperformance de Andes Origen, Corona et Stella Artois. Nos produits nets par hl ont enregistré une croissance à deux chiffres pendant le trimestre et l'exercice, soutenus principalement par les initiatives de gestion des revenus dans un environnement hautement inflationniste.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigeria, nos volumes ont dépassé le niveau du secteur et nos produits ont progressé de plus de 30% au 4T21 et au cours de l'EX21, malgré les contraintes liées à la chaîne d'approvisionnement. Sur nos autres marchés clés, nous continuons de constater une amélioration de l'environnement opérationnel et une forte demande de la part des consommateurs pour nos marques, ce qui a conduit à une croissance des volumes et des produits au 4T21 par rapport à la même période de 2020 et 2019, sous l'impulsion de la Tanzanie, du Mozambique et de la Zambie.
- **Corée du Sud** : Les volumes ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette au 4T21 grâce à des gains de part de marché. Les produits par hl ont progressé d'un chiffre dans le bas de la fourchette pendant le trimestre, sous l'effet du mix de canaux favorable et de la premiumisation, entraînant ainsi une hausse des produits de plus de 10%. Au cours de l'EX21, les restrictions liées au COVID ont continué d'impacter le secteur, donnant lieu à une diminution des volumes d'un chiffre dans le bas de la fourchette. Notre dynamique de part de marché s'est accélérée tout au long de l'année, une expansion estimée à près de 130 points de base, grâce au succès constant de nos innovations, la « All New Cass » et notre nouvelle lager classique HANMAC. Les produits ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette.

Compte de résultats consolidé

Tableau 3. Compte de résultats consolidé (millions d'USD)			
	4T20	4T21	Croissance interne
Produits	12 767	14 198	12.1%
Coûts des ventes	-5 282	-6 096	-15.4%
Marge brute	7 485	8 102	9.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 169	-4 624	-13.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	551	172	20.6%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents	3 867	3 650	6.1%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	-215	-324	
Produits/(coûts) financiers nets	-422	-855	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	132	240	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	75	75	
Impôts sur le résultat	-830	-440	
Bénéfice des activités poursuivies	2 607	2 345	
Bénéfice	2 607	2 345	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	342	383	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 266	1 962	
EBITDA normalisé	5 066	4 882	5.0%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 154	1 797	
	EX20	EX21	Croissance interne
Produits	46 881	54 304	15.6%
Coûts des ventes	-19 634	-23 097	-17.4%
Marge brute	27 247	31 207	14.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-15 368	-17 574	-13.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	845	805	32.3%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents	12 723	14 438	15.4%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	-3 103	-614	
Produits/(coûts) financiers nets	-5 959	-4 803	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-1 738	-806	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	156	248	
Impôts sur le résultat	-1 932	-2 350	
Bénéfice des activités poursuivies	147	6 114	
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	2 055	-	
Bénéfice	2 202	6 114	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	797	1 444	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 405	4 670	
EBITDA normalisé	17 321	19 209	11.8%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 807	5 723	

Les autres produits/(charges) d'exploitation consolidés de l'EX21 ont augmenté de 32%, principalement sous l'effet de la hausse des subventions gouvernementales et de la vente d'actifs non stratégiques. Pour rappel, au 4T20 et au 2T21, Ambev a reconnu respectivement 481 millions d'USD et 226 millions d'USD dans les autres produits d'exploitation en lien avec des crédits d'impôt. L'impact net est présenté comme un changement dans le périmètre et n'affecte pas les taux de croissance interne présentés.

Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT

Tableau 4. Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT des activités poursuivies et abandonnées (millions d'USD)				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Coûts liés au COVID-19	-50	-21	-182	-105
Restructuration	-60	-37	-157	-172
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	-84	-261	-239	-247
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	-21	-5	-25	-17
Coûts liés à SAB Zenzele Kabili	-	-	-	-72
Dépréciation du goodwill	-	-	-2 500	-
Éléments non sous-jacents dans le bénéfice d'exploitation	-215	-324	-3 103	-614
Gain sur la cession de l'Australie (inclus dans le bénéfice des activités abandonnées)	-	-	1 919	-
Total des éléments non sous-jacents dans l'EBIT	-215	-324	-1 184	-614

L'EBIT ne comprend pas les éléments négatifs non sous-jacents de 324 millions d'USD du 4T21 et de 614 millions d'USD de l'EX21. Cela comprend les éléments négatifs non sous-jacents de 21 millions d'USD du 4T21 et de 105 millions d'USD de l'EX21 se rapportant aux coûts liés au COVID-19. Ces coûts sont essentiellement liés aux équipements de protection individuelle destinés à nos collègues et aux dons caritatifs. En outre, au 4T21, nous avons reconnu une charge non cash de 258 millions d'USD au titre de la dépréciation liée à Bedford Systems, une joint-venture avec Keurig Dr. Pepper, suite à l'annonce de la cessation de l'entreprise en décembre 2021.

Produits/(coûts) financiers nets

Tableau 5. Produits/(coûts) financiers nets (millions d'USD)				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Charges nettes d'intérêts	-950	-853	-3 854	-3 561
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	-21	-18	-82	-73
Charges de désactualisation	-150	-166	-564	-593
Ajustements à la valeur de marché	536	312	-1 211	-23
Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens	341	17	315	118
Autres résultats financiers	-179	-146	-563	-670
Produits/(coûts) financiers nets	-422	-855	-5 959	-4 803

Les charges nettes d'intérêts de l'EX21 ont diminué de 293 millions d'USD principalement en raison de la baisse de la dette brute résultant du déploiement proactif de l'excédent de trésorerie en vue du remboursement anticipé d'obligations, conformément à nos priorités en matière d'affectation du capital.

Tableau 6. Couverture des paiements fondés sur des actions				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Prix de l'action au début de la période (Euro)	46.23	49.15	72.71	57.01
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	57.01	53.17	57.01	53.17
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	55.0	55.0	55.0	55.0

Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents

Tableau 7. Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents (millions d'USD)				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Ajustement à la valeur de marché (regroupement avec Grupo Modelo)	228	131	-511	-13
Autres ajustements à la valeur de marché	222	128	-497	-12
Remboursement anticipé d'obligations et autres	-318	-19	-730	-781
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	132	240	-1 738	-806

Les coûts financiers nets non sous-jacents de l'EX21 comprennent des pertes évaluées à la valeur de marché résultant des instruments dérivés conclus pour couvrir les actions émises dans le cadre des regroupements avec Grupo Modelo et SAB.

Le nombre d'actions incluses dans la couverture de l'instrument d'actions différées et les actions restreintes ainsi que les cours d'ouverture et de clôture des actions sont présentés dans le tableau 8.

Au cours de l'EX20 et de l'EX21, nous avons encourus des frais liés au remboursement anticipé de nos obligations de respectivement 730 millions d'USD et 781 millions d'USD, ce qui est principalement dû au déploiement proactif de l'excédent de trésorerie en vue d'une réduction de la dette brute, conformément à nos priorités en matière d'affectation du capital.

Tableau 8. Instruments non sous-jacents dérivés sur fonds propres				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Prix de l'action au début de la période (Euro)	46.23	49.15	72.71	57.01
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	57.01	53.17	57.01	53.17
Nombre d'instruments de fonds propres (millions) à la fin de la période	45.5	45.5	45.5	45.5

Impôts sur le résultat

Tableau 9. Impôts sur le résultat (millions d'USD)				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Impôts sur le résultat	830	440	1 932	2 350
Taux d'impôts effectif	24.7%	16.2%	100.4%	28.6%
Taux d'impôts effectif normalisé	24.8%	24.3%	30.9%	28.0%
Taux d'impôts effectif normalisé hors ajustements à la valeur de marché	29.4%	27.4%	26.2%	27.9%

La hausse de notre TIE normalisé de l'EX21, hors gains et pertes évalués à la valeur de marché liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, s'explique par une réduction des avantages liés aux attributs fiscaux, partiellement atténuée par le mix pays. Le TIE normalisé du 4T21, hors gains et pertes évalués à la valeur de marché liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, a été impacté favorablement par le mix pays.

Tableau 10. Bénéfice normalisé et sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 266	1 962	1 405	4 670
Éléments non sous-jacents, avant impôts	215	324	3 103	614
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents, avant impôts	-132	-240	1 738	806
Impôts non sous-jacents	-25	-240	-155	-346
Éléments non sous-jacents attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	-170	-9	-228	-20
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	-2 055	-
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 154	1 797	3 807	5 723
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 616	1 484	5 022	5 774

BPA de base, normalisé et sous-jacent

Tableau 11. Bénéfice par action (USD)				
	4T20	4T21	EX20	EX21
Bénéfice de base par action	1.13	0.98	0.70	2.33
Éléments non sous-jacents, avant impôts	0.11	0.16	1.55	0.31
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents, avant impôts	-0.07	-0.12	0.87	0.40
Impôts non sous-jacents	-0.01	-0.12	-0.08	-0.17
Éléments non sous-jacents attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	-0.09	-	-0.11	-0.01
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	-1.03	-
Bénéfice normalisé par action	1.08	0.90	1.91	2.85
Bénéfice sous-jacent par action	0.81	0.74	2.51	2.88
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	1 998	2 007	1 998	2 007

Le bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs de capitaux propres a été impacté favorablement par 325 millions d'USD au cours du 4T20 et de l'EX20, et par 165 millions d'USD au cours de l'EX21, en raison des crédits d'impôt reconnus par Ambev. Le BPA sous-jacent du 4T20 et de l'EX20 a été impacté favorablement par 0.16 USD, et celui de l'EX21 par 0.08 USD.

Tableau 12. Composantes clés du Bénéfice normalisé et BPA sous-jacent par action (USD)

	4T20	4T21	EX20	EX21
EBIT normalisé hors hyperinflation	1.95	1.82	6.41	7.22
Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé	-0.01	-	-0.04	-0.02
EBIT normalisé	1.94	1.83	6.37	7.19
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	0.27	0.16	-0.61	-0.01
Coûts financiers nets	-0.48	-0.58	-2.38	-2.38
Impôts sur le résultat	-0.43	-0.34	-1.04	-1.34
Associés et participations ne donnant pas le contrôle	-0.22	-0.16	-0.43	-0.61
Bénéfice normalisé par action	1.08	0.90	1.91	2.85
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0.27	-0.16	0.61	0.01
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	-	-	-	0.01
BPA sous-jacent	0.81	0.74	2.51	2.88
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	1 998	2 007	1 998	2 007

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

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

	4T20	4T21	EX20	EX21
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 266	1 962	1 405	4 670
Participations ne donnant pas le contrôle	342	383	797	1 444
Bénéfice	2 607	2 345	2 202	6 114
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	-2 055	-
Bénéfice des activités poursuivies	2 607	2 345	147	6 114
Impôts sur le résultat	830	440	1 932	2 350
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-75	-75	-156	-248
(Produits)/coûts financiers nets	422	855	5 959	4 803
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	-132	-240	1 738	806
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non sous-jacentes incluses)	215	324	3 103	614
EBIT normalisé	3 867	3 650	12 723	14 438
Amortissements et dépréciations	1 199	1 231	4 598	4 771
EBITDA normalisé	5 066	4 882	17 321	19 209

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

L'EBITDA normalisé est calculé sans tenir compte des effets suivants du bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev : (i) participations ne donnant pas le contrôle, (ii) bénéfice des activités abandonnées, (iii) impôts sur le résultat, (iv) quote-part dans le résultat des entreprises associées, (v) coûts financiers nets, (vi) coûts financiers nets non sous-jacents, (vii) éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non sous-jacentes incluses) et (viii) amortissements et dépréciations.

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

Situation financière

Tableau 14. Tableau des flux de trésorerie consolidé (millions d'USD)		
	EX20	EX21
Activités opérationnelles		
Bénéfice des activités poursuivies	147	6 114
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	17 024	12 693
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	17 171	18 806
Changement du fonds de roulement	592	2 459
Contributions aux plans et utilisation des provisions	-616	-375
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-6 391	-6 197
Dividendes reçus	51	106
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles des activités abandonnées de l'Australie	84	-
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	10 891	14 799
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	-3 687	-5 498
Acquisition et cession de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	-510	-444
Produits nets de cessions/(acquisitions) d'autres actifs	-292	65
Produits de la cession de l'Australie	10 838	-
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement des activités abandonnées de l'Australie	-13	-
Flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement	6 336	-5 878
Activités de financement		
Dividendes payés	-1 800	-2 364
(Remboursement)/émissions d'emprunts	-8 294	-8 511
Paievements en vertu des contrats de location	-461	-531
Vente/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle	2 086	-192
Flux de trésorerie provenant des activités de financement des activités abandonnées de l'Australie	-6	-
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-8 475	-11 598
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	8 752	-2 677

L'EX21 a enregistré une baisse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 2 677 millions d'USD, par rapport à une hausse de 8 752 millions d'USD au cours de l'EX20, comme suit :

- **Nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles** ont totalisé 14 799 millions d'USD durant l'EX21, par rapport à 10 891 millions d'USD pour l'EX20. Cette hausse résulte essentiellement d'un bénéfice plus élevé et de variations du fonds de roulement pendant l'EX21 par rapport à l'EX20, nos résultats de l'EX20 ayant été impactés négativement par la pandémie de COVID-19.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant d'activités d'investissement** s'élevaient à 5 878 millions d'USD au cours de l'EX21, par rapport à des flux de trésorerie entrants de 6 336 millions d'USD durant l'EX20. La diminution des flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement était principalement due aux produits exceptionnels de 10 838 millions d'USD résultant de la cession des activités de l'Australie rapportée au cours de l'EX20 et aux dépenses d'investissement nettes plus élevées au cours de l'EX21 par rapport à l'EX20. Environ 44 % des dépenses d'investissement totales de l'EX21 ont été utilisées pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, 41 % ont été consacrées à des investissements logistiques et commerciaux et 15 % ont servi à l'amélioration des capacités administratives et à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant d'activités de financement** s'élevaient à 11 598 millions d'USD durant l'EX21, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 8 475 millions d'USD durant l'EX20. Cette hausse s'explique principalement par une augmentation du montant des dividendes versés en 2021 et la cession d'une participation minoritaire de 49.9% dans nos usines de canettes basées aux États-Unis à Apollo pour un montant net de 3.0 milliards d'USD en 2020. Le déploiement proactif de l'excédent de trésorerie en vue de réduire la dette brute a eu pour conséquence des flux de trésorerie sortants de respectivement 8 294 millions d'USD et 8 511 millions d'USD au cours de l'EX20 et de l'EX21.

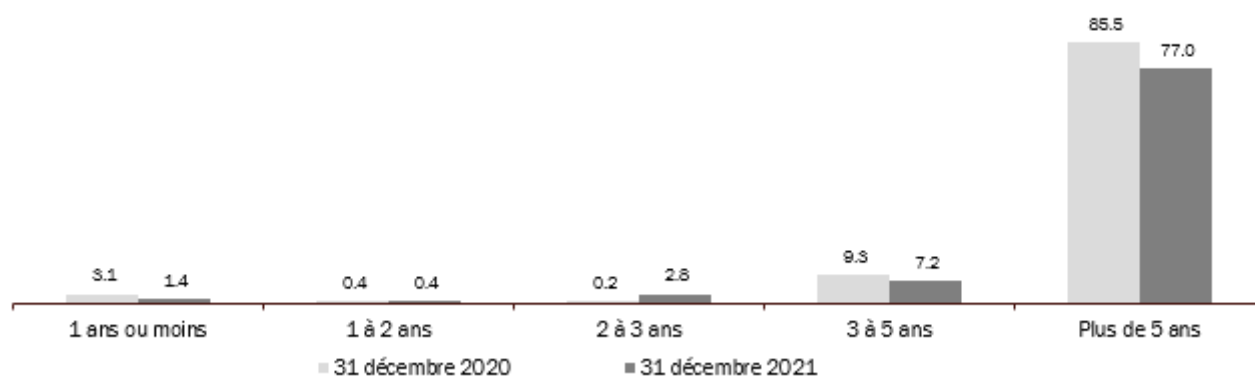
Notre endettement net a diminué à 76.2 milliards d'USD au 31 décembre 2021, alors qu'il était de 82.7 milliards d'USD au 31 décembre 2020.

Notre ratio endettement net / EBITDA normalisé était de 3.96x au 31 décembre 2021. Notre structure de capital optimale est un ratio endettement net / EBITDA normalisé aux alentours de 2x.

Nous continuerons de gérer de manière proactive notre portefeuille de dettes. Après des remboursements en janvier, juin et juillet 2021, 94% de notre portefeuille d'obligations sont à taux fixe, 48% 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 un solide flux de trésorerie, nous disposons au 31 décembre 2021 d'une liquidité totale de 22.2 milliards d'USD, dont 10.1 milliards d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme et 12.1 milliards d'USD de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme dans des titres d'emprunt, moins les découverts bancaires.

Tableau 15. Echancier de remboursement des dettes au 31 décembre 2021 (milliards d'USD)



Dividende proposé pour l'exercice 2021

Le conseil d'administration d'AB InBev propose un solde de dividende de 0.50 EUR par action pour l'exercice 2021, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'AGA prévue le 27 avril 2022. En accord avec la discipline financière et les objectifs de désendettement de la société, le dividende recommandé met en équilibre les priorités d'affectation de capital de la société et la politique en matière de dividendes, tout en restituant des liquidités aux actionnaires. Le calendrier des dates ex-coupon, dates d'enregistrement et dates de paiement est fourni ci-dessous :

Calendrier des dividendes			
	Date ex-coupon	Date d'enregistrement	Date de paiement
Euronext	3 mai 2022	4 mai 2022	5 mai 2022
MEXBOL	3 mai 2022	4 mai 2022	5 mai 2022
JSE	4 mai 2022	6 mai 2022	9 mai 2022
NYSE (programme ADR)	3 mai 2022	4 mai 2022	2 juin 2022
Actions restreintes	3 mai 2022	4 mai 2022	5 mai 2022

Événements récents

Le 10 janvier 2022, Anheuser-Busch InBev SA/NV (AB InBev) a annoncé que sa filiale détenue intégralement Anheuser-Busch InBev Finance Inc. (« ABIFI ») exerce son option de rembourser les montants en principal restant dus pour un montant total en principal de 3.1 milliards d'USD des séries d'obligations suivantes :

Date de remboursement	Emetteur (abrégé)	Titre de la série d'obligations	Devise	Montant total en principal restant dû (en milliers)	Montant total en principal à rembourser (en milliers)
9 février 2022	ABIFI	Obligations à 3.650% venant à échéance en 2026	USD	1 633 152	1 633 152
1 mars 2022	ABIFI	Obligations à 4.915% venant à échéance en 2046	USD	1 470 000	1 470 000

Notes

Afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans le présent communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur des chiffres de croissance interne et des chiffres normalisés. En d'autres termes, les chiffres financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités à l'étranger et des changements dans le périmètre. Les changements dans le périmètre représentent l'impact des acquisitions et cessions, le lancement ou l'arrêt d'activités ou le transfert d'activités entre segments, les pertes et profits enregistrés au titre de réduction et les modifications apportées aux estimations comptables d'une année à l'autre ainsi que d'autres hypothèses que la direction ne considère pas comme faisant partie de la performance sous-jacente de la société. AB InBev a retraité ses résultats de 2019 après l'annonce de l'accord de cession de Carlton & United Breweries (« les activités de l'Australie »), sa filiale australienne, à Asahi Group Holdings, Ltd. AB InBev présente les activités australiennes avant leur vente le 1^{er} juin 2020 en tant qu'activités abandonnées dans une ligne séparée des états financiers consolidés « bénéfiques des activités abandonnées » conformément aux règles IFRS. Par conséquent, toutes les présentations de la performance sous-jacente d'AB InBev et des chiffres de croissance interne ne reflètent pas les résultats des activités de l'Australie. Les références données par hectolitre (par hl) ne comprennent pas les activités non-bières aux États-Unis. Les références à la High End Company renvoient à une business unit constituée d'un portefeuille de marques mondiales, spéciales et artisanales vendues dans plus de 30 pays. Chaque fois qu'ils sont mentionnés dans le présent document, les indicateurs de performance (EBITDA, EBIT, bénéfice, taux d'imposition, BPA) sont rapportés sur une base « normalisée », ce qui signifie qu'ils sont présentés avant les éléments non sous-jacents et les activités abandonnées. Les éléments non sous-jacents sont des produits ou charges qui surviennent de manière irrégulière et ne font pas partie des activités normales de la société. Ils sont présentés séparément en raison de leur importance pour comprendre la performance sous-jacente durable de la société de par leur taille ou nature. Les indicateurs normalisés sont des indicateurs additionnels utilisés par la direction et ne peuvent pas remplacer les indicateurs conformes aux normes IFRS comme indicateur de la performance de la société. Nous rapportons les résultats de l'Argentine en appliquant le traitement comptable de l'hyperinflation, à compter de la publication des résultats du 3T18 pour lesquels nous avons pris en compte l'impact de l'hyperinflation pour les neuf premiers mois de 2018. Les normes IFRS (IAS 29) impliquent de retraiter les résultats à ce jour pour refléter l'évolution du pouvoir d'achat général de la devise locale, en utilisant des indices officiels avant de convertir les montants locaux au taux de change à la clôture de la période. Ces impacts n'ont pas été pris en compte dans le calcul interne, mais sont indiqués séparément dans les annexes dans la colonne intitulée « Retraité pour l'hyperinflation ». Au cours de l'EX21, nous avons rapporté un impact positif sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev de 28 millions d'USD. L'impact sur le BPA normalisé était de 0.01 USD au cours de l'EX21. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Les BPA du 4T21 et de l'EX21 sont basés sur la moyenne pondérée de 2 007 millions d'actions, par rapport à une moyenne pondérée de 1 998 millions d'actions au 4T20 et durant l'EX20. À la suite d'un rapport sur l'utilisation des indicateurs alternatifs de performance (à savoir les mesures non-IFRS ou « IAP ») publié par l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) en décembre 2019, la société a requalifié les éléments « non-récurrents » en éléments « non sous-jacents » à compter des résultats du premier trimestre de 2021.

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 comprennent des déclarations qui ne sont pas des faits historiques, et sont généralement rédigées au futur ou comprennent des mots ou expressions tels que « pourrait », « devrait », « croire », « avoir l'intention », « s'attendre à », « anticiper », « viser », « 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, les effets de la pandémie de COVID-19 et les incertitudes concernant son impact et sa durée, ainsi que les risques et incertitudes relatifs à AB InBev décrits au point 3.D du rapport annuel d'AB InBev inclus dans le formulaire 20-F déposé auprès de la SEC le 19 mars 2021. Un grand nombre de ces risques et incertitudes sont, et seront, exacerbés par la pandémie de COVID-19 et par toute dégradation de l'environnement commercial et économique mondial qui en découle. 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 à l'exercice 2021 (EX21) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 7, 9, 10 et 14 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers consolidés audités du groupe arrêtés au 31 décembre 2021 et pour la période de douze mois close à cette date, qui ont été audités par notre commissaire PwC Réviseurs d'Entreprises SRL / PwC Bedrijfsrevisoren BV conformément aux normes d'audit internationales applicables en Belgique et ont donné lieu à une opinion d'audit sans réserve. Les données financières relatives au quatrième trimestre 2021 (4T21) présentées aux tableaux 6, 8, 11 à 13 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 31 décembre 2021 et pour la période de douze mois close à cette date (excepté les informations relatives aux volumes). Les références aux contenus de nos sites web, tels que www.bees.com, mentionnées dans le présent communiqué, sont fournies à titre informatif et ne sont pas intégrées par renvoi dans le présent document.

Conférence téléphonique et webdiffusion

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le jeudi 24 février 2022 :
15h00 Bruxelles / 14h00 Londres / 9h00 New York

Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 4Q & FY21 Results Webcast](#)

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

Gratuit : 877-407-8029

Payant : 201-689-8029

Investisseurs

Shaun Fullalove

Tél. : +1 212 573 9287

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

Maria Glukhova

Tél. : +32 16 276 888

E-mail : maria.glukhova@ab-inbev.com

Cyrus Nentin

Tél. : +1 646 746 9673

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

Médias

Kate Laverge

Tél. : +1 917 940 7421

E-mail : kate.laverge@ab-inbev.com

Ana Zenatti

Tél. : +1 646 249 5440

E-mail : ana.zenatti@ab-inbev.com

À propos d'Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev est une société cotée en bourse (Euronext : ABI) basée à Leuven, en Belgique, avec une cotation secondaire à la Bourse du Mexique (MEXBOL : ANB) et à la Bourse d'Afrique du Sud (JSE : ANH) et une cotation d'American Depositary Receipts à la Bourse de New York (NYSE : BUD). En tant qu'entreprise, nous rêvons en grand pour créer un avenir avec plus de célébrations. Nous cherchons toujours à concevoir de nouvelles manières de profiter pleinement des moments de la vie, de faire progresser notre secteur et d'avoir un impact significatif dans le monde. Nous avons à cœur de développer de grandes marques qui résistent à l'épreuve du temps et de brasser les meilleures bières en utilisant les ingrédients de la plus haute qualité. Notre portefeuille diversifié de plus de 500 marques de bières comprend les marques mondiales Budweiser®, Corona® et Stella Artois® ; les marques multi-pays Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® et Michelob ULTRA® ; et des championnes locales telles que Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® et Skol®. Notre héritage brassicole remonte à plus de 600 ans, traversant les continents et les générations. De nos racines européennes ancrées dans la brasserie Den Hoorn à Leuven en Belgique, à l'esprit innovateur de la brasserie Anheuser & Co à St. Louis aux États-Unis, à la création de la brasserie Castle en Afrique du Sud lors de la ruée vers l'or à Johannesburg, ou encore à Bohemia, la première brasserie au Brésil. Géographiquement diversifiés avec une exposition équilibrée sur les marchés émergents et développés, nous misons sur les forces collectives d'environ 169 000 collaborateurs basés dans près de 50 pays de par le monde. En 2021, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 54.3 milliards d'USD (hors joint-ventures et entités associées).

Annexe 1

AB InBev au niveau mondial	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	144 455	-6	-	-	5 203	149 651	3.6%
dont volumes de nos propres bières	126 388	-936	-	-	4 256	129 708	3.4%
Produits	12 767	-135	46	-26	1 545	14 198	12.1%
Coûts des ventes	-5 282	12	-27	12	-811	-6 096	-15.4%
Marge brute	7 485	-123	19	-13	734	8 102	9.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 169	117	-25	7	-554	-4 624	-13.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	551	-413	7	-2	30	172	20.6%
EBIT normalisé	3 867	-420	1	-8	209	3 650	6.1%
EBITDA normalisé	5 066	-420	12	-11	234	4 882	5.0%
Marge EBITDA normalisé	39.7%					34.4%	-231 bps

Amérique du Nord	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	25 340	-11	-	-	248	25 576	1.0%
Produits	3 734	-4	20	-	125	3 875	3.3%
Coûts des ventes	-1 433	3	-6	-	-43	-1 479	-3.0%
Marge brute	2 301	-1	14	-	82	2 396	3.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 104	-2	-10	-	-115	-1 230	-10.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-1	-	-	-	15	14	-
EBIT normalisé	1 196	-3	4	-	-17	1 180	-1.5%
EBITDA normalisé	1 395	-3	5	-	-22	1 375	-1.6%
Marge EBITDA normalisé	37.4%					35.5%	-179 bps

Amériques du Centre	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	36 487	-	-	-	1 390	37 877	3.8%
Produits	3 142	4	-23	-	362	3 484	11.5%
Coûts des ventes	-1 029	-5	2	-	-224	-1 256	-21.7%
Marge brute	2 113	-1	-21	-	137	2 228	6.5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-780	-2	5	-	-35	-813	-4.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	-	-	-	11	15	-
EBIT normalisé	1 337	-3	-17	-	113	1 430	8.4%
EBITDA normalisé	1 619	-3	-16	-	130	1 729	8.0%
Marge EBITDA normalisé	51.5%					49.6%	-160 bps

Amérique du Sud	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	45 154	-22	-	-	162	45 295	0.4%
Produits	2 542	-26	-6	-26	405	2 889	16.2%
Coûts des ventes	-1 095	-	-2	12	-297	-1 382	-27.2%
Marge brute	1 447	-26	-8	-13	108	1 507	7.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-659	29	-	7	-179	-802	-28.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	436	-414	-	-2	41	61	-
EBIT normalisé	1 224	-411	-9	-8	-30	766	-3.7%
EBITDA normalisé	1 402	-411	-5	-11	-12	962	-1.2%
Marge EBITDA normalisé	55.2%					33.3%	-589 bps

EMEA	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hls)	22 277	-92	-	-	1 857	24 042	8.4%
Produits	1 952	-224	22	-	383	2 133	20.8%
Coûts des ventes	-956	71	-6	-	-122	-1 012	-13.8%
Marge brute	997	-153	16	-	262	1 121	27.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-765	149	2	-	-40	-655	-5.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	67	-	-1	-	-16	49	-24.2%
EBIT normalisé	298	-5	17	-	206	515	70.2%
EBITDA normalisé	564	-5	16	-	209	784	37.4%
Marge EBITDA normalisé	28.9%					36.7%	415 bps

Asie-Pacifique	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hls)	14 944	-	-	-	1 333	16 278	8.9%
Produits	1 200	1	32	-	214	1 447	17.8%
Coûts des ventes	-588	-1	-16	-	-62	-667	-10.6%
Marge brute	612	-	15	-	152	780	24.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-532	-1	-19	-	-50	-602	-9.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	52	-	2	-	-7	48	-12.8%
EBIT normalisé	132	-1	-1	-	96	226	73.1%
EBITDA normalisé	304	-1	6	-	97	406	32.0%
Marge EBITDA normalisé	25.3%					28.0%	304 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	4T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	4T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hls)	252	118	-	-	213	583	57.6%
Produits	197	115	3	-	55	369	17.8%
Coûts des ventes	-181	-56	2	-	-63	-299	-27.0%
Marge brute	16	58	4	-	-7	70	-9.5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-329	-56	-2	-	-135	-522	-35.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-6	1	6	-	-15	-15	-
EBIT normalisé	-320	3	7	-	-157	-467	-50.7%
EBITDA normalisé	-218	3	7	-	-167	-374	-80.7%

Annexe 2

AB InBev au niveau mondial	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	530 644	56	-	50 979	581 678	9.6%
dont volumes de nos propres bières	467 416	-3 740	-	45 022	508 698	9.7%
Produits	46 881	-193	326	7 290	54 304	15.6%
Coûts des ventes	-19 634	61	-119	-3 405	-23 097	-17.4%
Marge brute	27 247	-132	207	3 885	31 207	14.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-15 368	100	-180	-2 126	-17 574	-13.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	845	-187	8	139	805	32.3%
EBIT normalisé	12 723	-218	35	1 899	14 438	15.4%
EBITDA normalisé	17 321	-207	96	2 000	19 209	11.8%
Marge EBITDA normalisé	36.9%				35.4%	-118 bps

Amérique du Nord	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	106 846	72	-	47	106 965	0.0%
Produits	15 622	-16	144	507	16 257	3.3%
Coûts des ventes	-5 870	36	-47	-303	-6 185	-5.2%
Marge brute	9 752	20	97	204	10 072	2.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 369	-69	-52	-279	-4 769	-6.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-14	1	-	59	46	-
EBIT normalisé	5 369	-48	44	-16	5 349	-0.3%
EBITDA normalisé	6 172	-36	52	-56	6 131	-0.9%
Marge EBITDA normalisé	39.5%				37.7%	-160 bps

Amériques du Centre	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	120 800	-1	-	20 648	141 447	17.1%
Produits	10 032	5	16	2 488	12 541	24.8%
Coûts des ventes	-3 331	-6	-21	-1 070	-4 428	-32.1%
Marge brute	6 701	-1	-5	1 418	8 113	21.2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 710	-3	-16	-421	-3 149	-15.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	6	-	-	18	24	-
EBIT normalisé	3 997	-4	-20	1 015	4 988	25.4%
EBITDA normalisé	5 014	-4	-6	1 121	6 126	22.4%
Marge EBITDA normalisé	50.0%				48.8%	-96 bps

Amérique du Sud	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	144 209	-67	-	12 480	156 622	8.7%
Produits	8 092	-61	-653	2 116	9 494	26.3%
Coûts des ventes	-3 786	4	309	-1 290	-4 763	-34.1%
Marge brute	4 306	-58	-344	826	4 730	19.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 417	75	194	-615	-2 762	-26.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	522	-189	-8	71	397	65.3%
EBIT normalisé	2 412	-171	-157	282	2 365	14.0%
EBITDA normalisé	3 179	-171	-209	326	3 125	11.7%
Marge EBITDA normalisé	39.3%				32.9%	-401 bps

EMEA	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hrs)	76 207	-275	-	10 775	86 707	14.2%
Produits	6 835	-364	377	1 184	8 032	18.0%
Coûts des ventes	-3 394	172	-160	-411	-3 793	-12.7%
Marge brute	3 441	-192	217	774	4 239	23.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 696	198	-143	-214	-2 855	-8.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	163	-	8	30	200	18.6%
EBIT normalisé	907	6	82	590	1 584	64.6%
EBITDA normalisé	1 895	4	118	581	2 598	30.6%
Marge EBITDA normalisé	27.7%				32.4%	308 bps

Asie-Pacifique	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hrs)	81 649	-	-	6 730	88 379	8.2%
Produits	5 648	-46	420	826	6 848	14.8%
Coûts des ventes	-2 605	-2	-184	-257	-3 048	-9.9%
Marge brute	3 042	-48	236	570	3 800	19.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 097	46	-139	-140	-2 330	-6.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	146	-	9	-16	139	-11.1%
EBIT normalisé	1 091	-3	107	413	1 609	37.9%
EBITDA normalisé	1 737	-2	152	434	2 321	25.0%
Marge EBITDA normalisé	30.8%				33.9%	277 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	EX20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	EX21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hrs)	933	326	-	299	1 558	23.8%
Produits	652	289	22	169	1 133	18.1%
Coûts des ventes	-648	-142	-16	-74	-880	-9.5%
Marge brute	4	147	6	95	252	63.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 079	-148	-25	-457	-1 709	-37.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	22	1	-1	-22	-	-96.6%
EBIT normalisé	-1 053	1	-20	-384	-1 457	-36.5%
EBITDA normalisé	-677	2	-11	-407	-1 093	-60.4%