

Bruxelles – 28 juillet 2022 - 7:00am CET

 Information réglementée et privilégiée¹

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du deuxième trimestre 2022

Maintien de la dynamique avec une croissance à deux chiffres des produits

« Notre entreprise a réalisé une croissance soutenue et rentable. Nos volumes ont augmenté de 3.4%, nos produits de 11.3% et notre EBITDA de 7.2%. La mise en œuvre sans relâche de notre stratégie, la force de nos marques et la transformation numérique accélérée nous ont permis de saisir l'instant dans un environnement opérationnel qui reste dynamique. » - Michel Doukeris, CEO

Produits totaux

+11.3%

Les produits ont augmenté de 11.3% au 2T22 avec une hausse des produits par hl de 7.5%, et de 11.5% durant 1S22 avec une hausse des produits par hl de 7.9%.

9.7% d'augmentation pour les produits combinés de nos marques mondiales, Budweiser, Stella Artois et Corona, en dehors de leurs marchés domestiques respectifs, au 2T22, et 7.9% au 1S22.

Environ 55% de nos produits désormais réalisés via les plateformes numériques B2B, la base d'utilisateurs actifs mensuels de BEES atteignant 2.9 millions d'utilisateurs au 30 juin 2022.

Plus de 385 millions d'USD de produits et plus de 16 millions de commandes via l'e-commerce générés par notre écosystème direct-to-consumer au 2T22.

Volumes totaux

+3.4%

Au 2T22, les volumes totaux ont augmenté de 3.4%, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 2.7% et les volumes des non-bières, une hausse de 8.2%. Au 1S22, les volumes totaux ont augmenté de 3.1%, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 2.4% et les volumes des non-bières, une hausse de 7.1%.

EBITDA normalisé

+7.2%

Au 2T22, l'EBITDA normalisé de 5 096 millions d'USD représente une hausse de 7.2%, avec une réduction de la marge EBITDA de 127 points de base à 34.5%. Au 1S22, l'EBITDA normalisé a augmenté de 7.5% à 9 593 millions d'USD, et la marge EBITDA normalisée s'est contractée de 122 points de base à 34.2%. Les chiffres de l'EBITDA normalisé du 1S22 et du 1S21 tiennent compte d'un impact de 201 millions d'USD et de 226 millions d'USD de crédits d'impôt au Brésil. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la page 12.

¹L'information ci-jointe constitue une information privilégiée au sens du Règlement (UE) N° 596/2014 du Parlement européen et du Conseil du 16 avril 2014 sur les abus de marché, et 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. Pour les notes et mentions légales importantes, veuillez vous référer à la page 18.

Bénéfice sous-jacent

1 468 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 impact de l'hyperinflation) était de 1 468 millions d'USD au 2T22 par rapport à 1 507 millions d'USD au 2T21, et de 2 672 millions d'USD au 1S22 par rapport à 2 606 millions d'USD au 1S21.

BPA sous-jacent

0.73 USD

Le BPA sous-jacent était de 0.73 USD au 2T22, en baisse par rapport à 0.75 USD au 2T21, et de 1.33 USD au 1S22, en hausse par rapport à 1.30 USD au 1S21.

Ratio endettement net / EBITDA

3.86x

Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 3.86x au 30 juin 2022, par rapport à 3.96x au 31 décembre 2021.

Le rapport financier du premier semestre 2022 est consultable sur notre site www.ab-inbev.com.

Commentaires de la direction

Maintien de la dynamique avec une croissance à deux chiffres des produits

Nous avons réalisé une croissance des produits de 11.3%, en alliant une croissance des volumes de 3.4% et une croissance des produits par hl de 7.5%, stimulée par des initiatives de gestion des produits, la premiumisation en cours et l'expansion de la catégorie bière sur la plupart de nos marchés clés, soutenue par un investissement accru dans nos marques. L'EBITDA a augmenté de 7.2%, malgré les impacts défavorables attendus sur les matières premières et la chaîne d'approvisionnement.

Lors de la récente édition 2022 du Cannes Lions International Festival of Creativity, nous nous sommes vu décerner 50 Lions, un record absolu pour notre société.

Exécution cohérente de notre stratégie

Nous continuons à mettre en œuvre et à investir dans les trois piliers stratégiques clés afin de réaliser une croissance constante et d'assurer une création de valeur à long terme.



1

Mener et développer la catégorie :

Au cours de ce trimestre, nous avons réalisé une croissance des volumes sur plus de 60% de nos marchés, les volumes totaux augmentant de 3.4%.

2

Digitaliser et monétiser notre écosystème :

BEES est désormais opérationnelle sur 18 marchés et a atteint 2.9 millions d'utilisateurs actifs mensuels au 30 juin 2022, soit une hausse de 7% par rapport au 1T22. BEES Marketplace est désormais opérationnelle dans 12 pays, et parmi les consommateurs de BEES, 40% sont également acheteurs marketplace.

3

Optimiser nos activités :

Nous avons continué à réduire notre endettement, notre ratio endettement net / EBITDA normalisé baissant de 3.96x au 31 décembre 2021 à 3.86x pour la période de 12 mois se terminant le 30 juin 2022. La dette brute a diminué de 5.5 milliards d'USD au 1S22.

1 Mener et développer la catégorie

Nous utilisons cinq leviers éprouvés et évolutifs pour favoriser l'expansion de catégorie :

- **Catégorie inclusive** : Au 2T22, la participation des consommateurs à notre portefeuille a augmenté sur la majorité de nos marchés clés, selon nos estimations, grâce à des innovations en matière de marques, d'emballages et de boissons. Par exemple, nous avons poursuivi en Colombie le déploiement de notre marque de lager locale facile à boire, Costeña Bacana, avec une croissance stimulée principalement par les consommateurs ayant atteint l'âge légal pour consommer de l'alcool de la tranche des 18-24 ans. Au Brésil, la combinaison de notre plateforme numérique direct-to-consumer (DTC) Zé Delivery, et de bouteilles en verre consignées de 300 ml stimulent la consommation à domicile.
- **Supériorité core** : Au 2T22, notre portefeuille mainstream a continué de surpasser le secteur sur la plupart de nos marchés clés selon nos estimations, et a réalisé une croissance des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette, grâce à des performances particulièrement solides au Brésil, au Mexique et en Colombie.
- **Développement des occasions** : Notre marque mondiale Stella Artois a enregistré une hausse des produits de 7.7% en dehors de son marché domestique, grâce à la focalisation sur les occasions de consommation aux repas sur les marchés clés tels que le Brésil et la Colombie. Nous continuons de développer notre portefeuille de bières sans alcool avec l'expansion fructueuse de Corona Sunbrew au Canada.
- **Premiumisation** : Notre portefeuille above core a enregistré une croissance d'environ 12% au cours de ce trimestre, grâce au maintien d'une croissance à deux chiffres de Michelob ULTRA aux États-Unis et au Mexique, et à l'expansion de Spaten au Brésil. Nos marques mondiales ont augmenté leurs produits de 9.7% en dehors de leurs marchés domestiques, menées par Corona avec 18.2% et Stella Artois avec 7.7%. Budweiser affiche une croissance de 6.1%, malgré l'impact des restrictions COVID-19 en Chine, le plus gros marché de la marque.
- **Beyond Beer** : Notre activité mondiale Beyond Beer a généré plus de 425 millions d'USD de produits durant ce trimestre. Aux États-Unis, dans le segment des boissons spiritueuses prêtes-à-boire, notre portefeuille a conservé son avance sur le secteur, menée par Cutwater et NÜTRL vodka seltzer. En Afrique du Sud, Brutal Fruit et Flying Fish ont continué d'enregistrer une croissance des volumes à deux chiffres.

2 Digitaliser et monétiser notre écosystème

- **Digitaliser nos relations avec nos plus de 6 millions de clients dans le monde** : Au 2T22, la plateforme BEES a généré près de 7.4 milliards d'USD de valeur brute des marchandises avec plus de 24 millions de commandes passées, soit une progression de plus de 60% et 40% respectivement par rapport au 2T21. Notre plateforme e-commerce pour les ventes de produits tiers, BEES Marketplace, est désormais opérationnelle dans 12 pays, et parmi les consommateurs de BEES, 40% sont également acheteurs Marketplace.
- **Se placer en tête des solutions DTC** : Notre écosystème omnicanal direct-to-consumer (DTC) de produits DTC numériques et physiques a généré près de 385 millions d'USD de produits au 2T22. Nos marques DTC numériques ont généré plus de 16 millions de commandes durant le trimestre, menées par Zé Delivery au Brésil et par l'expansion continue de notre plateforme à la demande sur 10 marchés supplémentaires en Amérique latine.

3 Optimiser nos activités

Au 1S22, nous avons continué d'allouer efficacement les ressources dans nos différentes opérations. Cela a permis un investissement supplémentaire pour soutenir la croissance organique de nos activités avec plus de 5.3 milliards d'USD alloués aux dépenses d'investissement, de vente et de marketing, dans l'objectif d'accroître la capacité à mener et développer la catégorie, la créativité marketing et d'accélérer la transformation numérique. Notre dette brute a diminué de 88.8 milliards d'USD au 31 décembre 2021 à 83.3 milliards d'USD au 30 juin 2022, représentant

un ratio endettement net / EBITDA de 3.86x. Nos charges nettes d'intérêts ont diminué de 134 millions d'USD par rapport au 1S21, principalement grâce à nos efforts de réduction de la dette brute.

Promouvoir nos priorités ESG

Nous continuons de progresser dans nos objectifs ESG. En juin, nous avons débuté les activités dans notre première installation EverGrain à St. Louis, recyclant l'orge utilisé dans le processus de brassage pour obtenir des ingrédients protéinés durables de qualité supérieure, avec une capacité annuelle de 7 000 tonnes. Pour stimuler l'innovation durable à grande échelle, nous avons réuni au cours de ce trimestre plus de 250 partenaires de la chaîne d'approvisionnement avec le lancement de notre initiative de collaboration mondiale Eclipse et, conjointement avec nos partenaires PGC, nous avons accueilli le troisième Demo Day annuel de notre programme 100+ Accelerator. Durant cet événement, 34 start-ups ont présenté des solutions à nos défis en matière de développement durable dans les domaines de la gestion de l'eau, de l'action climatique, de l'agriculture intelligente, des emballages circulaires et du surcyclage.

Créer un avenir avec plus de célébrations

Notre entreprise continue de progresser et d'assurer une croissance rentable même dans le contexte persistant d'un environnement opérationnel dynamique. Notre portefeuille exceptionnel de marques, notre transformation numérique accélérée et notre écosystème mondial fournissent une plateforme unique qui nous place en bonne position pour mener et développer la catégorie bière et contribuer à une création de valeur supérieure à long terme.

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 la gravité 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 au cours de l'EX22.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	2T21	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	144 845	149 729	3.4%
Nos propres bières	128 625	131 107	2.7%
Volumes des non-bières	15 299	17 544	8.2%
Produits de tiers	921	1 079	17.2%
Produits	13 539	14 793	11.3%
Marge brute	7 819	7 997	4.9%
Marge brute en %	57.8%	54.1%	-329 bps
EBITDA normalisé	4 846	5 096	7.2%
Marge EBITDA normalisé	35.8%	34.5%	-127 bps
EBIT normalisé	3 655	3 811	6.0%
Marge EBIT normalisé	27.0%	25.8%	-123 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 862	1 597	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 911	1 519	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 507	1 468	
Bénéfice par action (USD)	0.93	0.79	
Bénéfice normalisé par action (USD)	0.95	0.75	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	0.75	0.73	

	1S21	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	280 398	289 074	3.1%
Nos propres bières	247 635	251 692	2.4%
Volumes des non-bières	31 243	35 488	7.1%
Produits de tiers	1 519	1 894	24.7%
Produits	25 832	28 027	11.5%
Marge brute	14 869	15 243	6.1%
Marge brute en %	57.6%	54.4%	-277 bps
EBITDA normalisé	9 114	9 583	7.5%
Marge EBITDA normalisé	35.3%	34.2%	-122 bps
EBIT normalisé	6 768	7 105	7.1%
Marge EBIT normalisé	26.2%	25.4%	-100 bps
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 458	1 692	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 924	2 860	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 606	2 672	
Bénéfice par action (USD)	1.23	0.84	
Bénéfice normalisé par action (USD)	1.46	1.42	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	1.30	1.33	

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	2T21	Scope	Croissance interne	2T22	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
					Amérique du Nord	28 115
Amériques du Centre	34 916	13	2 847	37 775	8.2%	9.5%
Amérique du Sud	33 465	80	2 876	36 421	8.6%	6.2%
EMEA	22 875	22	-59	22 838	-0.3%	-0.6%
Asie-Pacifique	25 205	1	-109	25 097	-0.4%	-0.2%
Exportations Globales et Sociétés Holding	269	-116	85	238	55.7%	58.5%
AB InBev au niveau mondial	144 845	-	4 885	149 729	3.4%	2.7%

	1S21	Scope	Croissance interne	1S22	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
					Amérique du Nord	53 252
Amériques du Centre	67 980	22	4 022	72 024	5.9%	7.0%
Amérique du Sud	71 929	151	4 735	76 815	6.6%	3.7%
EMEA	40 540	29	2 392	42 962	5.9%	5.7%
Asie-Pacifique	46 081	1	-698	45 385	-1.5%	-1.5%
Exportations Globales et Sociétés Holding	615	-204	29	440	6.9%	6.4%
AB InBev au niveau mondial	280 398	-	8 676	289 074	3.1%	2.4%

Performance des marchés clés

États-Unis : Croissance continue des produits avec des bénéfices stables

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T22** : Les produits ont augmenté de 2.7%, les produits par hl affichant une progression de 5.5% menée par des initiatives de gestion des produits et une premiumisation continue. Les ventes aux grossistes (VAG) ont reculé de 2.7%. Les ventes aux détaillants (VAD) du secteur ont diminué de 3.4%, sous le niveau du secteur selon nos estimations. L'EBITDA a diminué de 0.5%.
 - **1S22** : Les produits ont progressé de 2.4%. Les VAG ont diminué de 3.2%, avec une croissance des produits par hl de 5.8%. Nos VAD ont diminué de 3.9%. L'EBITDA a diminué de 0.2%.
- **Faits commerciaux marquants** : Le secteur de la bière est resté résilient, même dans le contexte d'un environnement plus inflationniste. Malgré une performance inférieure au secteur, nous restons confiants dans notre stratégie commerciale consistant à rééquilibrer notre portefeuille au profit des segments à croissance plus rapide. Nos portefeuilles de bières above core et de boissons spiritueuses prêtes-à-boire ont surpassé le secteur, grâce à Michelob ULTRA, qui affiche une croissance à deux chiffres, et à Cutwater et NÜTRL vodka seltzer, qui affichent une forte croissance à deux chiffres.

Mexique : Croissance à deux chiffres des produits et des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T22** : Les produits ont augmenté de près de 20% avec une croissance des produits par hl d'un chiffre dans le haut de la fourchette menée principalement par les initiatives de gestion des produits. Nos volumes ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, surpassant le secteur, soutenus par l'expansion continue des canaux et du portefeuille et par les effets d'échelonnement dus à la date tardive de Pâques. L'EBITDA a augmenté d'environ 15%.
 - **1S22** : Les produits ont progressé d'environ 15%, avec une croissance des volumes à un chiffre dans la moyenne de la fourchette et une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette. L'EBITDA a augmenté d'un peu plus de 10%.
- **Faits commerciaux marquants** : Notre performance a été stimulée par le développement du portefeuille, l'expansion des canaux et la transformation numérique en cours. Nos marques core ont réalisé une croissance des volumes à un chiffre dans le haut de la fourchette, et notre portefeuille above core affiche à nouveau une hausse à deux chiffres, grâce à Modelo et Michelob ULTRA. Nous continuons à étendre notre empreinte de distribution, avec l'ouverture de plus de 150 nouveaux magasins Modelorama et la poursuite du déploiement d'OXXO, s'étendant à près de 800 magasins supplémentaires. Plus de 60% de nos clients BEES sont désormais aussi des acheteurs BEES Marketplace.

Colombie : Croissance à deux chiffres des produits et croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T22** : Les produits ont augmenté de près de 30% avec une croissance des produits par hl d'un peu plus de 10% menée principalement par les initiatives de gestion des produits et la premiumisation. Nos volumes ont augmenté d'environ 15%, soutenus par la mise en œuvre de nos leviers d'expansion des catégories et par une comparaison favorable. L'EBITDA affiche une croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette, impactée négativement par une perte liée à la cession d'actifs non essentiels.
 - **1S22** : Les produits ont augmenté d'environ 25%, les volumes progressant de plus de 10% et les produits par hl affichant une hausse d'un peu plus de 10%. L'EBITDA a augmenté d'environ 15%.

- **Faits commerciaux marquants** : Nous continuons à développer la catégorie bière, atteignant un nouveau record de consommation par habitant ce trimestre. Notre portefeuille premium et super premium a atteint un volume record avec une croissance des volumes de plus de 40%, stimulée par nos marques mondiales et la marque premium locale Club Colombia. Plus de 30% de nos clients BEES sont désormais aussi des acheteurs BEES Marketplace.

Brésil : Croissance à deux chiffres des produits et des bénéfices

- **Performance opérationnelle** :
 - **2T22** : Les produits ont augmenté de 26.8%, avec une hausse des volumes de 10.4% et une croissance des produits par hl de 14.9%. Selon nos estimations, nos volumes de bière ont une nouvelle fois dépassé la performance du secteur, progressant de 8.5%. Les volumes des non-bières ont augmenté de 16.2%. Notre performance a été stimulée par l'exécution cohérente de nos priorités stratégiques, la reprise continue de nos occasions de consommation à domicile et l'expansion des canaux. L'EBITDA a progressé de 34.3%.
 - **1S22** : Les volumes totaux ont augmenté de 7.9%, les volumes de bière enregistrant une hausse de 5.2% et les volumes des non-bières, une hausse de 16.5%. Les produits ont augmenté de 21.6%, avec une croissance des produits par hl de 12.7%. L'EBITDA a progressé de 15.0%.
- **Faits commerciaux marquants** : Nos marques premium et super premium ont réalisé une croissance des volumes de plus de 20% au cours de ce trimestre. Notre portefeuille core a maintenu sa dynamique, avec une hausse des volumes d'un peu plus de 10%, et nous avons continué à investir dans le développement de nos marques core plus. Plus de 60% de nos clients BEES sont désormais aussi des acheteurs BEES Marketplace. Notre plateforme numérique DTC, Zé Delivery, a honoré près de 15 millions de commandes au 2T22, et a touché 4.2 millions d'utilisateurs actifs mensuels.

Europe : Croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette des produits et croissance à deux chiffres des bénéfices

- **Performance opérationnelle** :
 - **2T22** : Nos produits ont réalisé une croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette, avec une hausse des volumes d'un chiffre dans le bas de la fourchette et une hausse des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette, grâce à des initiatives de gestion des produits, une premiumisation continue et la poursuite de la reprise dans le canal de la consommation hors domicile. L'EBITDA a augmenté de plus de 10%. Par rapport au 2T19, nos produits ont progressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, bien que les volumes hors domicile n'aient pas encore complètement renoué avec les niveaux d'avant la pandémie.
 - **1S22** : Les produits ont progressé d'un peu plus de 10%, avec une croissance des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette et une hausse des volumes à un chiffre dans le bas de la fourchette. L'EBITDA a augmenté d'environ 15%.
- **Faits commerciaux marquants** : Ce trimestre, notre croissance est attribuable à nos marques mondiales et super premium, qui ont réalisé une croissance des produits à un chiffre dans le haut de la fourchette. Notre produit DTC, PerfectDraft, a augmenté la base d'acheteurs actifs de plus de 25% par rapport au 2T21.

Afrique du Sud : Croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette des produits et croissance à deux chiffres des bénéfices

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T22 :** Les produits ont augmenté de 7.6%, avec une hausse de 7.5% des produits par hl et des volumes stables, une performance inférieure au secteur selon nos estimations, nos activités ayant été impactées par des contraintes significatives de production en avril et en mai en raison des inondations ayant affecté notre brasserie de Prospecton. L'EBITDA affiche une progression à deux chiffres dans le bas de la fourchette.
 - **1S22 :** Les produits affichent une hausse à deux chiffres, avec une augmentation des produits par hl à un chiffre dans le haut de la fourchette et une hausse des volumes d'un peu plus de 10%. L'EBITDA a progressé d'environ 25%.
- **Faits commerciaux marquants :** La demande sous-jacente pour notre portefeuille reste forte. Les portefeuilles premium, super premium et Beyond Beer ont tiré la croissance au cours de ce trimestre, tous affichant une hausse à deux chiffres des produits. Nos principales marques core ont réalisé une croissance continue des produits. Stimulés par BEES, les canaux numériques représentent désormais 91% de nos produits.

Chine : Secteur impacté par les restrictions liées au COVID-19, avec une amélioration progressive au cours du trimestre

- **Performance opérationnelle :**
 - **2T22 :** L'ensemble du secteur a régressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette en raison des restrictions liées au COVID-19. Les restrictions ont impacté de façon disproportionnée nos régions et canaux de ventes clés, entraînant une baisse de 6.5% des volumes totaux, une performance inférieure au secteur selon nos estimations. L'environnement opérationnel s'est progressivement amélioré au cours du trimestre, donnant lieu à une hausse des volumes à un chiffre dans le haut de la fourchette en juin par rapport à l'année précédente. Au 2T22, les produits par hl ont augmenté de 1.5%, ce qui a conduit à un recul des produits totaux de 5.1%. L'EBITDA a reculé de 11.8%.
 - **1S22 :** Les volumes ont diminué de 5.5% et les produits par hl ont augmenté de 2.4%, entraînant une baisse des produits totaux de 3.3%. L'EBITDA a régressé de 6.5%.
- **Faits commerciaux marquants :** La demande des consommateurs concernant nos marques est restée forte. Lorsque les restrictions ont été assouplies en juin, nos portefeuilles premium et super premium ont retrouvé la croissance des volumes, qui ont enregistré une hausse à deux chiffres.

Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada :** Les produits totaux ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette. Nos volumes de bières ont surpassé un secteur faible durant ce trimestre, grâce à notre portefeuille core qui a enregistré une croissance d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette.
- **Pérou :** Nous avons enregistré une croissance à deux chiffres des produits au 2T22, avec une croissance équilibrée d'environ 25% pour les volumes et plus de 10% pour les produits par hl, tirée par la transformation actuelle du portefeuille et l'expansion des voies d'accès au marché, et soutenue par la poursuite de la reprise post COVID-19. Plus de 50% des clients BEES sont désormais aussi des acheteurs BEES Marketplace.
- **Équateur :** Nous avons réalisé une croissance des produits d'environ 35% au cours de ce trimestre, soutenue par l'expansion continue de la catégorie bière et la reprise post COVID-19. 60% des clients BEES sont désormais aussi des acheteurs BEES Marketplace.

- **Argentine** : Les produits ont enregistré une croissance à deux chiffres durant le 2T22, soutenus principalement par les initiatives de gestion des revenus dans un environnement hautement inflationniste, avec des volumes stables.
- **Afrique hors Afrique du Sud** : Au Nigéria, nos produits ont progressé de 25% au cours de ce trimestre, grâce aux initiatives de gestion des revenus, les volumes étant toutefois inférieurs en raison de contraintes continues au niveau de la chaîne d'approvisionnement. Sur d'autres marchés clés, nous continuons de constater une forte demande de la part des consommateurs pour nos marques, avec une croissance à deux chiffres des volumes et des produits au 2T22 en Tanzanie, en Zambie et en Ouganda.
- **Corée du Sud** : Les volumes ont enregistré une croissance à un chiffre dans le haut de la fourchette au 2T22, soutenue par d'autres gains de parts de marché dans les canaux hors domicile et à domicile, et par une amélioration continue de l'environnement opérationnel. Les produits par hl ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette, entraînant une croissance à deux chiffres des produits.

Compte de résultats consolidé

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

	2T21	2T22	Croissance interne
Produits	13 539	14 793	11.3%
Coûts des ventes	-5 720	-6 796	-19.9%
Marge brute	7 819	7 997	4.9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 511	-4 500	-4.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	347	314	3.4%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents	3 655	3 811	6.0%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	-150	-9	
Produits/(coûts) financiers nets	-755	-1 217	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	64	36	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	69	74	
Impôts sur le résultat	-702	-721	
Bénéfice	2 182	1 975	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	319	378	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 862	1 597	
EBITDA normalisé	4 846	5 096	7.2%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 911	1 519	
	1S21	1S22	Croissance interne
Produits	25 832	28 027	11.5%
Coûts des ventes	-10 963	-12 784	-18.7%
Marge brute	14 869	15 243	6.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-8 571	-8 616	-5.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	470	478	9.3%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents	6 768	7 105	7.1%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	-217	-105	
Produits/(coûts) financiers nets	-2 047	-2 282	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-299	14	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	100	129	
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	-1 143	
Impôts sur le résultat	-1 231	-1 244	
Bénéfice	3 074	2 474	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	616	782	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 458	1 692	
EBITDA normalisé	9 114	9 583	7.5%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	2 924	2 860	

Les autres produits/(charges) d'exploitation consolidés du 1S22 ont augmenté de 9.3%, principalement sous l'effet de la hausse des subventions gouvernementales. Au 1S22, Ambev a reconnu des produits de 201 millions d'USD dans les autres produits d'exploitation liés aux crédits d'impôts (1S21 : 226 millions d'USD). 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 & éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées

	2T21	2T22	1S21	1S22
Coûts liés au COVID-19	-31	-4	-54	-13
Restructuration	-64	-14	-97	-51
Cession d'activités et vente d'actifs	24	10	14	6
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	-6	-	-6	-
Coûts liés à AB InBev Efes	-	-1	-	-47
Coûts liés au programme Zenzele	-73	-	-73	-
Éléments non sous-jacents dans l'EBIT	-150	-9	-217	-105
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	-	-	-1 143

L'EBIT normalisé ne comprend pas les éléments négatifs non sous-jacents de 9 millions d'USD au 2T22 et de 105 millions d'USD au 1S22.

Les éléments non-sous jacents dans le résultat des entreprises associées comprennent une charge de dépréciation non-cash de 1 143 millions d'USD que l'entreprise a enregistré sur son investissement dans AB InBev Efes au 1T22.

Produits/(coûts) financiers nets

	2T21	2T22	1S21	1S22
Charges nettes d'intérêts	-903	-838	-1 817	-1 683
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	-19	-19	-37	-37
Charges de désactualisation	-142	-185	-265	-336
Ajustements à la valeur de marché	441	35	348	162
Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens	71	65	76	113
Autres résultats financiers	-204	-275	-353	-501
Produits/(coûts) financiers nets	-755	-1 217	-2 047	-2 282

Les coûts financiers nets au 1S22 et au 1S21 ont été impactés positivement par des gains évalués à la valeur de marché liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions. 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 dans le tableau 6 ci-dessous.

	2T21	2T22	1S21	1S22
Prix de l'action au début de la période (Euro)	53.75	54.26	57.01	53.17
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	60.81	51.36	60.81	51.36
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

	2T21	2T22	1S21	1S22
Ajustements à la valeur de marché	360	29	283	134
Remboursement anticipé d'obligations et autres	-295	7	-582	-120
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	64	36	-299	14

Les coûts financiers nets non sous-jacents au 1S22 et au 1S21 comprennent des gains évalués à la valeur de marché résultant des instruments dérivés conclus pour couvrir les actions émises dans le cadre des rapprochements 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.

Tableau 8. Instruments non sous-jacents dérivés sur fonds propres

	2T21	2T22	1S21	1S22
Prix de l'action au début de la période (Euro)	53.75	54.26	57.01	53.17
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	60.81	51.36	60.81	51.36
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)

	2T21	2T22	1S21	1S22
Impôts sur le résultat	702	721	1 231	1 244
Taux d'impôts effectif	24.9%	27.5%	29.3%	26.3%
Taux d'impôts effectif normalisé	25.6%	29.9%	27.3%	27.2%
Taux d'impôts effectif normalisé hors ajustements à la valeur de marché	30.2%	30.3%	29.5%	28.2%

La hausse du TIE normalisé, hors gains et pertes évalués à la valeur de marché liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, au 2T22 par rapport au 2T21, et la diminution au 1S22 par rapport au 1S21, s'expliquent essentiellement par le mix pays.

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

	2T21	2T22	1S21	1S22
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 862	1 597	2 458	1 692
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	50	-78	466	1 168
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 911	1 519	2 924	2 860
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 507	1 468	2 606	2 672

Les bénéfices attribuables aux porteurs de capitaux propres normalisé et sous-jacent ont tous deux été impactés positivement de 123 millions d'USD au 2T21 et au 1S21, et de 115 millions d'USD et 152 millions d'USD au 2T22 et au 1S22, respectivement, après impôts et participations ne donnant pas le contrôle, liés à des crédits d'impôt au Brésil.

BPA de base, normalisé et sous-jacent

Tableau 11. Bénéfice par action (USD)

	2T21	2T22	1S21	1S22
Bénéfice de base par action	0.93	0.79	1.23	0.84
Impact net des éléments non sous-jacents sur le résultat	0.02	-0.05	0.24	0.58
Bénéfice normalisé par action	0.95	0.75	1.46	1.42
Bénéfice sous-jacent par action	0.75	0.73	1.30	1.33
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 004	2 012	2 004	2 012

Le BPA normalisé au 2T22 et au 2T21 comprenait un gain à la valeur du marché lié à la couverture de nos programmes de paiement fondés sur des actions de 0.02 USD et 0.22 USD respectivement. Le BPA normalisé au 1S22 et au 1S21 comprenait un gain à la valeur du marché lié à la couverture de nos programmes de paiement fondés sur des actions de 0.08 USD et 0.17 USD respectivement.

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

	2T21	2T22	1S21	1S22
EBIT normalisé hors hyperinflation	1.82	1.90	3.39	3.55
Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé	-	-0.01	-0.01	-0.02
EBIT normalisé	1.82	1.90	3.38	3.53
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	0.22	0.02	0.17	0.08
Coûts financiers nets	-0.60	-0.62	-1.20	-1.21
Impôts sur le résultat	-0.37	-0.39	-0.64	-0.65
Associés et participations ne donnant pas le contrôle	-0.13	-0.15	-0.26	-0.32
Bénéfice normalisé par action	0.95	0.75	1.46	1.42
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0.22	-0.02	-0.17	-0.08
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	0.02	-0.01	0.02	-0.01
BPA sous-jacent	0.75	0.73	1.30	1.33
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	2 004	2 012	2 004	2 012

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)

	2T21	2T22	1S21	1S22
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 862	1 597	2 458	1 692
Participations ne donnant pas le contrôle	319	378	616	782
Bénéfice	2 182	1 975	3 074	2 474
Impôts sur le résultat	702	721	1 231	1 244
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-69	-74	-100	-129
Éléments non sous-jacents dans le résultat des entreprises associées	-	-	-	1 143
(Produits)/coûts financiers nets	755	1 217	2 047	2 282
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	-64	-36	299	-14
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	150	9	217	105
EBIT normalisé	3 655	3 811	6 768	7 105
Amortissements et dépréciations	1 191	1 286	2 345	2 477
EBITDA normalisé	4 846	5 096	9 114	9 583

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) impôts sur le résultat, (iii) quote-part dans le résultat des entreprises associées, (iv) éléments non sous-jacents 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 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)		
	1S21	1S22
Activités opérationnelles		
Bénéfice	3 074	2 474
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	6 062	7 015
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	9 134	9 489
Changement du fonds de roulement	-1 327	-3 339
Contributions aux plans et utilisation des provisions	-258	-195
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-3 696	-3 823
Dividendes reçus	86	50
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	3 939	2 182
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	-2 104	-1 939
Acquisition et cession de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	-203	-44
Produits nets d'acquisitions/(cessions) d'autres actifs	98	66
Flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement	-2 209	-1 917
Activités de financement		
Dividendes payés	-1 382	-1 276
(Remboursement)/émissions d'emprunts	-7 999	-3 452
Paiements en vertu des contrats de location	-256	-286
Vente/(acquisition) de participations ne donnant pas de contrôle	-470	-378
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-10 107	-5 392
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	-8 377	-5 128

Le 1S22 a enregistré une baisse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 5 128 millions d'USD par rapport à une baisse de 8 377 millions d'USD au 1S21, en tenant compte des mouvements suivants :

- **Nos flux de trésorerie provenant d'activités opérationnelles** ont totalisé 2 182 millions d'USD au 1S22, par rapport à 3 939 millions d'USD au 1S21. La baisse s'explique principalement par des variations du fonds de roulement au 1S22 par rapport au 1S21 étant donné que les chiffres de 2021 ont été impactés par des dépenses d'investissement et des provisions pour bonus plus faibles en 2020. En outre, les variations du fonds de roulement au premier semestre de 2022 et de 2021 reflètent la hausse des niveaux de fonds de roulement de fin juin par rapport aux niveaux de fin d'année, en raison des fluctuations saisonnières.
- **Nos flux de trésorerie sortants provenant d'activités d'investissement** s'élevaient à 1 917 millions d'USD au 1S22, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 2 209 millions d'USD au 1S21. La baisse des flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement était due principalement à des niveaux inférieurs des dépenses d'investissement nettes et des flux de trésorerie sortants liés à des acquisitions de filiales au 1S22 par rapport au 1S21. Sur les dépenses d'investissement totales au 1S22, environ 32% ont été utilisés pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, 49% ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et 19% ont servi à l'amélioration des capacités administratives et à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels.
- **Nos flux de trésorerie sortants résultant des activités de financement** s'élevaient à 5 392 millions d'USD au 1S22, par rapport à des flux de trésorerie sortants de 10 107 millions d'USD au 1S21. La diminution s'explique principalement par un remboursement inférieur des dettes au 1S22 par rapport au 1S21.

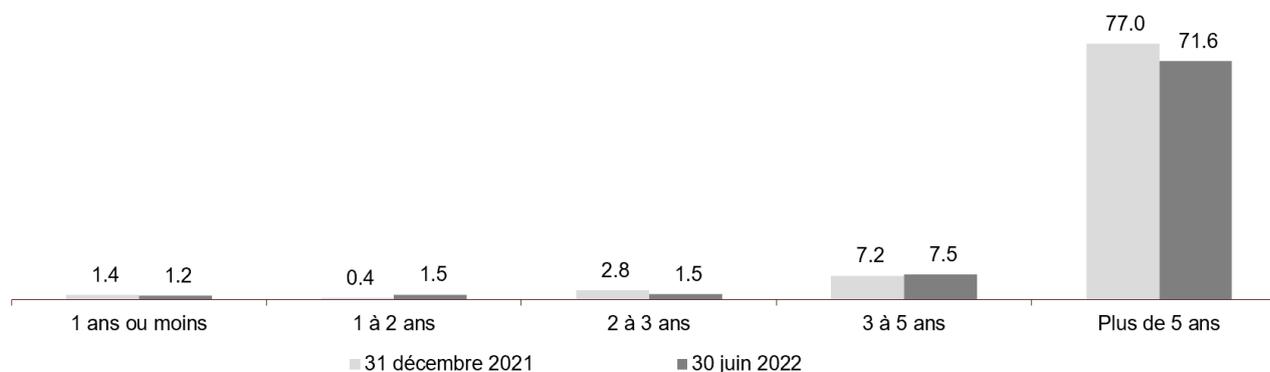
Notre endettement net a diminué, atteignant 75.9 milliards d'USD au 30 juin 2022, alors qu'il était de 76.2 milliards d'USD au 31 décembre 2021.

Notre ratio endettement net/EBITDA normalisé était de 3.86x au 30 juin 2022. Notre structure de capital optimale est un ratio endettement net / EBITDA normalisé aux alentours de 2x.

Nous continuons de gérer de manière proactive notre portefeuille de dettes. Après des remboursements en janvier 2022, 94% de notre portefeuille d'obligations sont à taux fixe, 44% 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, la société disposait au 30 juin 2022 d'une liquidité totale de 17.0 milliards d'USD, dont 10.1 milliards d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme et 6.9 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. Echéancier de remboursement des dettes au 30 juin 2022 (milliards d'USD)



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 les chiffres de croissance interne et les 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. Toutes 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. 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 1S22, nous avons rapporté un impact négatif sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev de 26 millions d'USD. L'impact sur le BPA normalisé au 1S22 était de -0.01 USD. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Les BPA du 2T22 et du 1S22 sont basés sur la moyenne pondérée de 2 012 millions d'actions, par rapport à une moyenne pondérée de 2 004 millions d'actions au 2T21 et au 1S21.

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 naturellement 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 relatives à des données 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 soumises à de nombreux risques et incertitudes concernant AB InBev et dépendent de nombreux facteurs, qui pour certains échappent au 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 18 mars 2022. Un grand nombre de ces risques et incertitudes sont, et seront, exacerbés par la pandémie de COVID-19 et le conflit actuel entre la Russie et l'Ukraine 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, les rapports inclus dans le Formulaire 6-K, et 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. AB InBev ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser publiquement ces déclarations prévisionnelles, à la lumière de nouvelles informations, événements futurs ou autre, sauf si la loi l'exige. Les données financières relatives au deuxième trimestre 2022 (2T22) et au premier semestre 2022 (1T22) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 7, 9, 10, 13 et 14 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du groupe arrêtés au 30 juin 2022 et pour la période de six mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un examen par notre commissaire PwC Réviseurs d'Entreprises SRL / PwC Bedrijfsrevisoren BV conformément aux normes du 'Public Company Accounting Oversight Board' (États-Unis). Les données financières présentées aux tableaux 6, 8, 11, 12 et 15 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 30 juin 2022 et pour la période de six 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 28 juillet 2022 :

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

Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 2Q & HY22 Results Webcast](#)

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

Gratuit : 877-407-8029

Payant : 201-689-8029

Investisseurs

Shaun Fullalove

Tel. : +1 212 573 9287

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

Maria Glukhova

Tel: +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

Tel: +1 646 249 5440

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

Fallon Buckelew

Tél. : +1 310 592 6319

E-mail: fallon.buckelew@ab-inbev.com

À propos d'Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Bush 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	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	144 845	-	-	-	4 885	149 729	3.4%
dont volumes de nos propres bières	128 625	-914	-	-	3 395	131 107	2.7%
Produits	13 539	-126	-210	72	1 517	14 793	11.3%
Coûts des ventes	-5 720	1	91	-31	-1 138	-6 796	-19.9%
Marge brute	7 819	-124	-118	41	380	7 997	4.9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-4 511	117	89	-17	-179	-4 500	-4.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	347	-38	6	-5	4	314	3.4%
EBIT normalisé	3 655	-46	-23	20	204	3 811	6.0%
EBITDA normalisé	4 846	-52	-52	21	333	5 096	7.2%
Marge EBITDA normalisé	35.8%					34.5%	-127 bps

Amérique du Nord	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	28 115	-	-	-	-754	27 361	-2.7%
Produits	4 289	-	-17	-	118	4 390	2.7%
Coûts des ventes	-1 628	-3	6	-	-161	-1 785	-9.9%
Marge brute	2 661	-3	-11	-	-43	2 604	-1.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 257	-1	7	-	42	-1 209	3.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	9	3	-	-	-4	7	-38.0%
EBIT normalisé	1 413	-1	-4	-	-5	1 402	-0.4%
EBITDA normalisé	1 611	-	-6	-	-9	1 597	-0.6%
Marge EBITDA normalisé	37.6%					36.4%	-121 bps

Amériques du Centre	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	34 916	13	-	-	2 847	37 775	8.2%
Produits	3 053	-13	-4	-	558	3 594	18.4%
Coûts des ventes	-1 074	4	2	-	-368	-1 435	-34.4%
Marge brute	1 979	-8	-1	-	190	2 159	9.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-809	6	2	-	-74	-874	-9.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	1	-	2	-	-17	-14	-
EBIT normalisé	1 171	-3	3	-	100	1 271	8.5%
EBITDA normalisé	1 454	-2	3	-	155	1 610	10.7%
Marge EBITDA normalisé	47.6%					44.8%	-311 bps

Amérique du Sud	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	33 465	80	-	-	2 876	36 421	8.6%
Produits	1 898	26	59	72	570	2 626	30.2%
Coûts des ventes	-1 013	-6	-43	-31	-326	-1 419	-32.4%
Marge brute	885	20	16	41	245	1 207	27.7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-638	-33	-22	-17	-145	-855	-21.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	254	-42	6	-5	30	243	91.9%
EBIT normalisé	501	-54	-	20	129	595	51.0%
EBITDA normalisé	684	-54	5	21	165	820	37.9%
Marge EBITDA normalisé	36.0%					31.2%	132 bps

EMEA	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	22 875	22	-	-	-59	22 838	-0.3%
Produits	2 196	-71	-168	-	184	2 140	8.7%
Coûts des ventes	-1 007	-3	85	-	-162	-1 087	-16.0%
Marge brute	1 188	-74	-83	-	22	1 054	2.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-838	74	62	-	21	-680	2.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	44	1	-4	-	8	49	18.7%
EBIT normalisé	395	1	-24	-	52	423	13.1%
EBITDA normalisé	658	-7	-45	-	87	692	13.3%
Marge EBITDA normalisé	29.9%					32.3%	132 bps

Asie-Pacifique	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	25 205	1	-	-	-109	25 097	-0.4%
Produits	1 864	-29	-70	-	69	1 835	3.7%
Coûts des ventes	-810	-	31	-	-101	-881	-12.5%
Marge brute	1 055	-29	-39	-	-32	954	-3.2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-591	28	22	-	10	-531	1.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	35	-	-	-	-8	26	-23.4%
EBIT normalisé	498	-1	-18	-	-30	449	-6.1%
EBITDA normalisé	672	-1	-23	-	-27	620	-4.0%
Marge EBITDA normalisé	36.0%					33.8%	-274 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	2T21	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	2T22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	269	-116	-	-	85	238	55.7%
Produits	238	-39	-10	-	19	208	9.3%
Coûts des ventes	-187	9	10	-	-20	-189	-11.3%
Marge brute	51	-31	-	-	-2	19	-7.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-377	43	18	-	-34	-350	-10.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	-	3	-	-5	2	-
EBIT normalisé	-322	12	21	-	-41	-330	-13.4%
EBITDA normalisé	-232	13	14	-	-37	-242	-17.3%

Annexe 2

AB InBev au niveau mondial	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hlis)	280 398	-	-	8 676	289 074	3.1%
dont volumes de nos propres bières	247 635	-1 892	-	5 949	251 692	2.4%
Produits	25 832	-229	-514	2 938	28 027	11.5%
Coûts des ventes	-10 963	3	224	-2 049	-12 784	-18.7%
Marge brute	14 869	-225	-290	889	15 243	6.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-8 571	213	188	-447	-8 616	-5.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	470	-18	3	24	478	9.3%
EBIT normalisé	6 768	-30	-99	466	7 105	7.1%
EBITDA normalisé	9 114	-44	-156	670	9 583	7.5%
Marge EBITDA normalisé	35.3%				34.2%	-122 bps

Amérique du Nord	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hlis)	53 252	-	-	-1 804	51 448	-3.4%
Produits	8 040	-	-18	170	8 192	2.1%
Coûts des ventes	-3 080	-5	6	-270	-3 349	-8.8%
Marge brute	4 960	-5	-11	-100	4 844	-2.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-2 350	-2	7	66	-2 279	2.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	15	6	-	7	28	34.5%
EBIT normalisé	2 625	-1	-4	-27	2 592	-1.0%
EBITDA normalisé	3 014	-	-6	-33	2 975	-1.1%
Marge EBITDA normalisé	37.5%				36.3%	-118 bps

Amériques du Centre	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hlis)	67 980	22	-	4 022	72 024	5.9%
Produits	5 893	-27	-107	934	6 693	15.9%
Coûts des ventes	-2 055	9	39	-619	-2 625	-30.3%
Marge brute	3 838	-18	-68	315	4 068	8.2%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 577	15	26	-95	-1 631	-6.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	5	-	2	-18	-12	-
EBIT normalisé	2 266	-3	-40	202	2 425	8.9%
EBITDA normalisé	2 824	-3	-48	286	3 060	10.1%
Marge EBITDA normalisé	47.9%				45.7%	-239 bps

Amérique du Sud	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hlis)	71 929	151	-	4 735	76 815	6.6%
Produits	4 146	52	-65	1 200	5 333	28.6%
Coûts des ventes	-2 091	-12	17	-706	-2 792	-33.6%
Marge brute	2 055	40	-49	494	2 541	23.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 254	-60	7	-302	-1 609	-22.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	287	-25	5	45	312	72.4%
EBIT normalisé	1 088	-45	-37	237	1 244	28.2%
EBITDA normalisé	1 447	-45	-39	302	1 666	25.1%
Marge EBITDA normalisé	34.9%				31.2%	-77 bps

EMEA	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hrs)	40 540	29	-	2 392	42 962	5.9%
Produits	3 763	-125	-246	549	3 940	15.1%
Coûts des ventes	-1 796	-5	124	-323	-2 000	-17.9%
Marge brute	1 966	-130	-123	226	1 939	12.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 496	128	97	-70	-1 341	-5.1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	92	1	-6	-	88	0.4%
EBIT normalisé	563	-1	-32	156	685	27.8%
EBITDA normalisé	1 060	-17	-65	214	1 192	20.5%
Marge EBITDA normalisé	28.2%				30.3%	134 bps

Asie-Pacifique	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hrs)	46 081	1	-	-698	45 385	-1.5%
Produits	3 500	-54	-63	88	3 471	2.6%
Coûts des ventes	-1 555	-	27	-126	-1 655	-8.1%
Marge brute	1 944	-55	-36	-38	1 816	-2.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 126	53	22	52	-999	4.8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	64	-	-	3	67	5.1%
EBIT normalisé	882	-2	-14	17	884	1.9%
EBITDA normalisé	1 242	-2	-17	9	1 232	0.7%
Marge EBITDA normalisé	35.5%				35.5%	-64 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	1S21	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S22	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hrs)	615	-204	-	29	440	6.9%
Produits	491	-74	-15	-3	399	-0.8%
Coûts des ventes	-385	17	11	-4	-362	-1.2%
Marge brute	106	-58	-4	-8	36	-15.7%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-769	80	31	-98	-756	-14.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	7	-	2	-14	-5	-
EBIT normalisé	-656	22	29	-120	-725	-19.1%
EBITDA normalisé	-473	23	18	-108	-541	-24.3%