

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du troisième trimestre 2021

La dynamique se poursuit avec une croissance des produits et du bénéfice dépassant les niveaux antérieurs à la pandémie

« Au troisième trimestre, nous avons enregistré une hausse des produits et du bénéfice par rapport à 2020 et aux niveaux antérieurs à la pandémie de 2019 grâce à une exécution rigoureuse, des investissements dans nos marques et une accélération de la transformation numérique. Suite à notre performance et au maintien de la dynamique, nous relevons la fourchette basse de notre prévision d'EBITDA. » - Michel Doukeris, CEO

Volumes totaux

+ 3.4%

Au 3T21, les volumes totaux ont augmenté de 3.4%, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 2.8% et les volumes des non-bières, une hausse de 7.8%. Au cours des 9M21, les volumes totaux ont augmenté de 11.9%, les volumes de nos propres bières affichant une hausse de 12.1% et les volumes des non-bières une hausse de 10.7%.

Produits totaux

+ 7.9%

Au 3T21, les produits ont augmenté de 7.9%, avec une croissance des produits par hl de 4.3%. Au cours des 9M21, les produits ont augmenté de 17.0%, avec une croissance des produits par hl de 4.7%.

Produits de nos marques mondiales

+ 9.3% (hors des marchés domestiques)

Au 3T21, les produits combinés de nos trois marques mondiales Budweiser, Stella Artois et Corona ont progressé de 5.0% au niveau mondial et de 9.3% en dehors de leurs marchés domestiques respectifs. Durant les 9M21, les produits combinés de nos marques mondiales ont augmenté de 18.0% au niveau mondial et de 22.7% en dehors de leurs marchés domestiques respectifs.

EBITDA normalisé

+ 3.0%

L'EBITDA normalisé a augmenté de 3.0% au 3T21 et de 14.5% au cours des 9M21. La marge EBITDA normalisée

s'élevait à 36.5% au 3T21 et à 35.7% pour les 9M21. Les chiffres de l'EBITDA normalisé des 9M21 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

1 699 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 1 699 millions d'USD au 3T21 par rapport à 1 601 millions d'USD au 3T20, et de 4 290 millions d'USD au cours des 9M21 par rapport à 3 407 millions d'USD durant les 9M20. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev était de 1 002 millions d'USD au 3T21 alors qu'il s'élevait à 1 578 millions d'USD au 3T20, et de 3 926 millions d'USD pour les 9M21 alors qu'il était de 1 654 millions d'USD pour les 9M20.

BPA sous-jacent

0.85 USD

Le BPA sous-jacent (BPA normalisé, hors gains et pertes évalués à la valeur de marché liés à la couverture de nos paiements fondés sur des actions et impact de l'hyperinflation) était de 0.85 USD au 3T21, en hausse par rapport à 0.80 USD au 3T20, et s'élevait à 2.14 USD pour la période des 9M21, en hausse par rapport à 1.71 USD pour les 9M20. Le BPA normalisé était de 0.50 USD au 3T21, en baisse par rapport à 0.79 USD au 3T20. Le BPA était de 1.96 USD pour les 9M21, en hausse par rapport à 0.83 USD pour les 9M20.

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.

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

La dynamique se poursuit avec une croissance des produits et du bénéfice dépassant les niveaux antérieurs à la pandémie

Sous l'effet de l'exécution rigoureuse de notre stratégie axée sur le consommateur et le client, nous avons réalisé une croissance des produits d'un peu plus de 10% par rapport aux niveaux antérieurs à la pandémie du 3T19, malgré les impacts du COVID-19 qui se font toujours ressentir et des contraintes liées à la chaîne d'approvisionnement sur certains marchés clés.

Par rapport à l'année précédente, nous avons augmenté les produits de 7.9%, avec un mélange équilibré d'une croissance des volumes de 3.4% et d'une croissance des produits par hl de 4.3%, grâce à la gestion des revenus et à la premiumisation. L'EBITDA a progressé de 3.0% puisque la croissance des produits a été partiellement atténuée par l'impact négatif prévu des devises et du prix des produits de base, en plus des coûts élevés de la chaîne d'approvisionnement sur certains marchés. En outre, les frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ont augmenté en raison d'une hausse des coûts de distribution due aux volumes et d'une augmentation des provisions pour la rémunération variable.

Conformément à notre discipline financière et à nos objectifs de désendettement, il n'y aura pas d'acompte sur dividende. La proposition du conseil d'administration relative au dividende de l'exercice 2021 sera annoncée lors de la publication de nos résultats de l'EX21 le 24 février 2022.

Stratégie commerciale fructueuse axée sur le consommateur et le client :

- **Atteindre plus de consommateurs à davantage d'occasions de consommation grâce à notre portefeuille exceptionnel :**
 - *Ouvrir la voie et développer la catégorie bière :*
 - Notre portefeuille traditionnel a enregistré une solide hausse des produits de 4.0% et nous avons une nouvelle fois dépassé la performance du secteur sur la plupart de nos principaux marchés selon nos estimations. Notre portefeuille premium a continué à mener notre croissance, représentant 30% de nos produits et réalisant une croissance des produits de 11.3% au 3T21. Nos marques mondiales Budweiser, Stella Artois et Corona ont enregistré une hausse des produits de 9.3% en dehors de leurs marchés domestiques respectifs, où elles se vendent généralement à un prix supérieur.
 - Nous continuons de développer la catégorie bière sur l'ensemble de nos marchés. Au Brésil, par exemple, nous avons enregistré notre record absolu de volume de bière sur 12 mois au 3T21. En Colombie, soutenue en partie par nos innovations déployées par-delà les nouveaux styles de bière, paliers de prix et packs, la part de bière sur la consommation totale d'alcool entre le début de l'exercice et le mois d'août a augmenté d'environ 120 points de base par rapport à la même période de 2019, nous permettant ainsi d'atteindre le plus haut niveau de consommation de bière par habitant du pays en 25 ans.
 - Nous avons continué d'exploiter notre stratégie d'innovation 'prove and move' pour développer nos solutions gagnantes, permettant ainsi à notre portefeuille d'innovations de représenter environ 10% de nos produits à ce jour. Au 3T21, le concept de double malt a été

déployé en Afrique du Sud avec le lancement de Castle Double Malt. Nous avons également étendu l'offre de notre portefeuille pour répondre aux grandes tendances de consommation tournées vers la santé et le bien-être, avec Michelob ULTRA qui est aujourd'hui lancée sur dix nouveaux marchés.

- *Instaurer une croissance rentable dans notre activité Beyond Beer au niveau mondial* : Au cours des 9M21, notre activité Beyond Beer mondiale a réalisé des produits de 1.2 milliard d'USD, notre portefeuille d'eaux pétillantes alcoolisées connaissant une expansion mondiale et une croissance 1.8 fois supérieure à celle du segment aux États-Unis. Les produits de notre principale marque de cocktail en canette Cutwater et de Brutal Fruit ont enregistré une croissance à trois chiffres durant le trimestre en Afrique du Sud.
- **Créer de la nouvelle valeur à partir de notre écosystème utilisant les données et la technologie** :
 - *Digitaliser nos relations avec nos plus de 6 millions de clients dans le monde* : Au 3T21, notre plateforme B2B exclusive BEES a généré plus de 5.5 milliards d'USD de valeur brute des marchandises avec plus de 20 millions de commandes passées, ces deux chiffres affichant une progression de plus de 20% par rapport au 2T21. En septembre 2021, nous avons atteint 2.1 millions d'utilisateurs actifs mensuels. Plus d'informations sur www.bees.com.
 - *Se placer en tête des ventes de bière direct-to-consumer (DTC)* : Au cours des 9M21, les produits de nos propres activités DTC ont dépassé 1 milliard d'USD, l'e-commerce étant le principal contributeur puisqu'il a progressé de plus de 90% et a atteint près de 50 millions de commandes, ce qui est 1.5 fois plus que pour toute l'année 2020. Au Brésil, Zé Delivery est aujourd'hui présente dans plus de 280 villes couvrant plus de 50% de la population. Nous continuons le déploiement de nos plateformes de livraison par coursier en Amérique latine, qui sont désormais disponibles sur dix de nos marchés hors Brésil, dont le Mexique, la Colombie et l'Équateur.

Faire progresser la durabilité de par le monde

Après l'annonce de notre première brasserie neutre en carbone plus tôt cette année à Wuhan en Chine, nous avons atteint au 3T21 la neutralité carbone pour notre deuxième brasserie et première malterie au Brésil. En tant que pionniers du brassage durable, nous continuerons de chercher l'innovation et les partenariats pour soutenir la transition vers une économie sobre en carbone.

En septembre 2021, lors de la 76^{ème} session de l'Assemblée générale des Nations unies, nous avons été reconnus comme l'une des 37 entreprises LEAD du Pacte mondial des Nations unies pour notre engagement continu envers cette initiative, nos dix principes en faveur d'une entreprise responsable et les Objectifs de développement durable associés.

Maintien de la dynamique de notre activité

La croissance de nos produits s'est accélérée par rapport aux niveaux pré-pandémie de 2019. Nous restons confiants quant à nos capacités d'exécution, à la performance de notre portefeuille et à l'accélération de nos transformations numériques. Nous avons à cœur de saisir l'instant présent et profiter de notre dynamique en soutenant et en accélérant nos priorités stratégiques pour stimuler la création de valeur à long terme.

PERSPECTIVES 2021

- (i) **Performance générale** : Nous prévoyons une hausse de notre EBITDA comprise entre 10 et 12% 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'EX21 reflètent notre évaluation actuelle de l'échelle et de la magnitude 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** : Pour l'EX21, le coupon moyen sur la dette nette devrait se situer autour de 4.0%. Les charges nettes d'intérêts liées aux retraites et les charges de désactualisation, y compris les ajustements liés à la norme IFRS 16 (comptabilisation des contrats de location) devraient se situer entre 140 et 160 millions d'USD par trimestre, en fonction de la fluctuation des devises. 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'EX21 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. Plusieurs facteurs expliquent cette hausse par rapport à 2020, notamment la suppression progressive des mesures COVID-19 temporaires et les modifications des attributs fiscaux sur certains marchés clés. 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'EX21 puisque nous renforçons les investissements dans l'innovation et d'autres initiatives axées sur les consommateurs afin de soutenir la dynamique actuelle.
- (v) **Dette** : Environ 48 % de notre dette brute est exprimée en devises autres que le dollar américain, principalement en euros. Notre structure de capital optimale demeure un ratio endettement net / EBITDA aux alentours de 2x.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	3T20	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	146 612	151 629	3.4%
Nos propres bières	130 734	131 354	2.8%
Volumes des non-bières	14 854	19 308	7.8%
Produits de tiers	1 023	968	8.5%
Produits	12 816	14 274	7.9%
Marge brute	7 561	8 236	5.3%
Marge brute en %	59.0%	57.7%	-142 bps
EBITDA normalisé	4 892	5 214	3.0%
Marge EBITDA normalisé	38.2%	36.5%	-174 bps
EBIT normalisé	3 754	4 020	3.8%
Marge EBIT normalisé	29.3%	28.2%	-111 bps
Bénéfice des activités poursuivies attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 039	250	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 039	250	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 578	1 002	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 601	1 699	
Bénéfice par action (USD)	0.52	0.12	
Bénéfice normalisé par action (USD)	0.79	0.50	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	0.80	0.85	

	9M20	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	386 189	432 027	11.9%
Nos propres bières	341 028	378 989	12.1%
Volumes des non-bières	42 432	50 551	10.7%
Produits de tiers	2 730	2 487	5.0%
Produits	34 114	40 106	17.0%
Marge brute	19 762	23 105	16.1%
Marge brute en %	57.9%	57.6%	-46 bps
EBITDA normalisé	12 254	14 327	14.5%
Marge EBITDA normalisé	35.9%	35.7%	-77 bps
EBIT normalisé	8 856	10 788	19.2%
Marge EBIT normalisé	26.0%	26.9%	49 bps
Bénéfice des activités poursuivies attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	-2 916	2 708	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	-860	2 708	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 654	3 926	
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	3 407	4 290	
Bénéfice par action (USD)	-0.43	1.35	
Bénéfice normalisé par action (USD)	0.83	1.96	
Bénéfice sous-jacent par action (USD)	1.71	2.14	

Tableau 2. Volumes (milliers d'hl)

	3T20	Scope	Croissance interne	3T21	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	29 530	27	-1 420	28 137	-4.8%	-5.0%
Amériques du Centre	32 454	-	3 137	35 591	9.7%	8.8%
Amérique du Sud	36 272	-20	3 146	39 399	8.7%	8.0%
EMEA	20 378	-70	1 816	22 124	8.9%	9.8%
Asie-Pacifique	27 659	-	-1 640	26 020	-5.9%	-5.8%
Exportations Globales et Sociétés Holding	317	84	-42	360	-10.4%	-12.4%
AB InBev au niveau mondial	146 612	21	4 997	151 629	3.4%	2.8%

	9M20	Scope	Croissance interne	9M21	Croissance interne	
					Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	81 506	83	-200	81 389	-0.2%	-0.7%
Amériques du Centre	84 313	-	19 258	103 570	22.8%	25.3%
Amérique du Sud	99 055	-45	12 318	111 327	12.4%	12.6%
EMEA	53 930	-183	8 918	62 665	16.6%	18.2%
Asie-Pacifique	66 705	-	5 396	72 101	8.1%	8.2%
Exportations Globales et Sociétés Holding	681	208	86	975	9.7%	2.2%
AB InBev au niveau mondial	386 189	62	45 776	432 027	11.9%	12.1%

PERFORMANCE DES MARCHÉS CLÉS

États-Unis : Les marques premium et les innovations se distinguent par leurs performances, mais la comparaison avec le secteur et les impacts défavorables sur les coûts font pression sur les produits et le bénéfice

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** Les produits et l'EBITDA ont progressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette par rapport à 2019. Par rapport au 3T20, les produits totaux ont diminué de 0.8%, avec une baisse des ventes aux grossistes (VAG) de 4.7% et une hausse des produits par hl de 4.1%. Les ventes aux détaillants (VAD) ont baissé de 4.7%, sous l'effet du recul du secteur, du changement de segment et des perturbations de la chaîne d'approvisionnement qui ont donné lieu à des ruptures de stock. L'EBITDA a diminué de 2.6%.
 - **9M21 :** Les produits totaux ont augmenté de 3.6%. Nos VAG sont restées stables, avec une croissance des produits par hl de 3.7%. Nos VAD et notre EBITDA ont diminué respectivement de 2.9% et 0.8%. Par rapport à 2019, les produits ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette.
- **Faits commerciaux marquants :** Nous restons concentrés sur l'exécution cohérente de notre stratégie commerciale et un rééquilibrage de notre portefeuille en faveur des segments premium et des produits adjacents qui connaissent une croissance plus rapide. Michelob ULTRA a une nouvelle fois dépassé la performance du secteur, conservant ainsi sa place de deuxième plus grande marque en termes de volumes et de ventes au détail selon IRI. Notre portefeuille d'eaux pétillantes alcoolisées a continué de gagner de la part de segment, affichant une hausse de 1.8 fois celle du segment depuis le début de l'année jusqu'à ce jour. Notre marque de cocktail en canette Cutwater affiche de nouveau une croissance à trois chiffres ce trimestre.

Mexique : Maintien de la dynamique avec des produits et un bénéfice dépassant les niveaux antérieurs à la pandémie

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** Notre activité a enregistré une croissance des produits d'un chiffre dans le haut de la fourchette et une croissance du bénéfice d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette par rapport à la même période de 2019. Par rapport à l'année précédente, les produits ont diminué d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, compte tenu du réapprovisionnement des stocks après le confinement de l'année dernière. La baisse des produits combinée à l'effet négatif attendu des devises et du prix des produits de base ont entraîné une diminution de l'EBITDA d'un peu plus de 10% au 3T21.
 - **9M21 :** Les produits et l'EBITDA ont enregistré une hausse à deux chiffres, stimulés par une forte croissance des volumes de plus de 17%.
- **Faits commerciaux marquants :** Notre performance financière et la hausse continue des parts de marché au-delà des niveaux pré-pandémie sont stimulées par le développement continu du portefeuille, la transformation digitale et l'expansion des canaux via OXXO et Modelorama. Au 3T21, notre portefeuille above core a réalisé une progression à deux chiffres par rapport à 2019 sous l'impulsion de Michelob ULTRA, Pacifico et la famille Modelo. Nous développons notre présence dans le segment Beyond Beer à croissance rapide grâce à des

innovations comme Michelob ULTRA Hard Seltzer et Corona Agua Rifada. Notre plateforme BEES poursuit son expansion et représente aujourd'hui près de 70% de nos produits.

Colombie : Produits et bénéfices supérieurs aux niveaux antérieurs à la pandémie, le développement des catégories permettant de réaliser des volumes record ce trimestre

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** Nous avons enregistré une croissance des produits et de l'EBITDA de plus de 30%, stimulée par des volumes record ce trimestre et soutenue par l'extension des catégories, l'allègement continu des restrictions liées au COVID-19 et une hausse saine des produits par hl. Par rapport au 3T19, nos volumes ont augmenté d'environ 15% et l'EBITDA a progressé d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette.
 - **9M21 :** Les produits et l'EBITDA affichent une forte croissance à deux chiffres, favorisés par une hausse des volumes de plus de 30%.
- **Faits commerciaux marquants :** Nous continuons à développer la catégorie bière en exploitant de nouvelles occasions et de nouveaux segments de consommateurs, ce qui nous a permis d'atteindre le plus haut niveau de consommation de bière par habitant du pays en plus de 25 ans. Nous améliorons le portefeuille d'innovation, qui représente aujourd'hui environ 20% de nos produits. Au 3T21, nous avons enregistré une croissance dans tous les segments de notre portefeuille, avec une progression à deux chiffres de nos marques core Aguila et Poker et une amélioration encore plus rapide de notre portefeuille super premium, sous l'effet d'une croissance de plus de 60% de nos marques mondiales. Notre plateforme BEES poursuit son expansion et représente aujourd'hui plus de 85% de nos produits, avec un Net Promoter Score (NPS) moyen de 56.

Brésil : Croissance des produits de 15.3%, avec des volumes de bière qui atteignent un record absolu sur 12 mois

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** Notre activité a enregistré une croissance des produits de 15.3%, avec une hausse des produits par hl de 6.9%, stimulée par des initiatives de gestion des revenus et un mix de marques favorable. Nos volumes de bière ont une nouvelle fois dépassé ceux du secteur selon nos estimations, augmentant de 7.3% par rapport au 3T20 grâce à une solide performance, et de 35% par rapport au 3T19. Sur une période de 12 mois, nous avons atteint au 3T21 notre record absolu en termes de volumes de bière. Les volumes des non-bières ont augmenté de 9.8%. L'EBITDA a diminué de 10.1%, la croissance des produits ayant été essentiellement atténuée par l'effet défavorable des devises et du prix des produits de base, associé à une hausse des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux.
 - **9M21 :** Nos volumes ont augmenté de 11.6%, les volumes des bières affichant une hausse de 11.7% et les volumes des non-bières, une hausse de 11.2%. Les produits ont augmenté de 22.2%, avec une croissance des produits par hl de 9.5%. L'EBITDA a progressé de 1.5%.
- **Faits commerciaux marquants :** Au 3T21, les innovations ont représenté plus de 20% des produits. Notre activité poursuit sa transformation numérique, BEES couvrant plus de 85% de nos clients actifs dans tout le pays et Zé Delivery honorant plus de 15 millions de commandes au 3T21 avec une tendance à la hausse du nombre de commandes tout au long du trimestre. Tous les segments de notre portefeuille de bière ont

enregistré au minimum une croissance à deux chiffres par rapport à la même période de 2019, avec les segments premium et core plus en tête, suivis par le segment core en hausse d'environ 25%.

Europe : Maintien de la croissance des produits et du bénéfice au-dessus du niveau du 3T20 et des niveaux pré-pandémie, soutenue par la premiumisation et la reprise des activités du canal de la consommation hors domicile

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** Notre activité affiche une hausse des produits d'un chiffre dans le bas de la fourchette et de l'EBITDA d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette par rapport à la même période de l'année dernière, soutenue par la premiumisation, l'efficacité opérationnelle et des initiatives supplémentaires en termes de gestion des revenus. Alors que les taux de vaccination continuent d'augmenter, et avec la reprise du canal de la consommation hors domicile, notre performance s'améliore, stimulée par de solides gains de distribution et de parts de marché pour notre portefeuille. Par rapport au 3T19, nos produits ont augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette et le bénéfice a progressé d'un peu plus de 10%.
 - **9M21 :** Nos produits ont enregistré une hausse d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, avec une hausse des volumes d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette et une croissance des produits par hl d'un chiffre dans le bas de la fourchette. L'EBITDA a augmenté d'un chiffre dans le haut de la fourchette.
- **Faits commerciaux marquants :** Nous stimulons la premiumisation dans toute l'Europe, notre portefeuille premium et super premium représentant plus de 50% de nos produits. Au cours des 9M21, les produits de nos marques mondiales ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, avec Budweiser et Corona en tête, et notre portefeuille super premium a enregistré une hausse à deux chiffres sur nos marchés clés, mené par Leffe et Tripel Karmeliet et soutenu par le lancement réussi de notre innovation Victoria en Belgique.

Afrique du Sud : Croissance des produits à deux chiffres favorisée par de fortes performances dans l'ensemble de notre portefeuille de marques

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** Notre activité a réalisé une croissance des volumes d'environ 25% par rapport au 3T20, les produits par hl affichant une hausse d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, grâce à un mix favorable et aux initiatives de gestion des revenus. La croissance des produits et le solide effet de levier opérationnel ont entraîné une hausse de l'EBITDA de presque 50%. Malgré les 25 jours de vente en moins par rapport au 3T19, nos produits n'ont diminué que d'un chiffre dans le bas de la fourchette par rapport au niveau pré-pandémie, reflétant ainsi la forte demande sous-jacente des consommateurs envers nos produits.
 - **9M21 :** Les volumes, les produits et l'EBITDA ont enregistré une forte croissance à deux chiffres.
- **Faits commerciaux marquants :** Nos résultats de ce trimestre reflètent la force de notre portefeuille de marques, qui affiche une croissance dans tous les segments, sous l'effet d'une solide performance de Carling Black Label dans notre portefeuille core. Nos marques mondiales ont enregistré une hausse à trois chiffres et

notre portefeuille Beyond Beer a progressé de plus de 70%, stimulé par Brutal Fruit et Flying Fish. BEES représente aujourd'hui 80% de nos produits.

Chine : Premiumisation continue malgré un secteur impacté par les restrictions liées au COVID-19

- **Performance opérationnelle :**
 - **3T21 :** La mise en place des restrictions liées au COVID-19 a entraîné un déclin général du secteur d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette, selon nos estimations. Les restrictions ont impacté nos régions clés de manière disproportionnée, entraînant une baisse des volumes de 7.1%. Les produits par hl ont augmenté de 3.6% sous l'effet de la premiumisation, ce qui a conduit à une baisse des produits totaux de 3.8% et une diminution de l'EBITDA de 7.0%.
 - **9M21 :** Nos volumes ont augmenté de 9.4% et les produits par hl de 7.3%, donnant lieu à une croissance des produits totaux de 17.4%. L'EBITDA a progressé de 26.6%.
- **Faits commerciaux marquants :** Nous continuons d'investir dans notre stratégie commerciale axée sur la premiumisation, l'expansion géographique et des canaux et la digitalisation. Au 3T21, notre portefeuille super premium a une nouvelle fois surperformé, augmentant les volumes par rapport à l'année précédente, stimulés par la croissance à deux chiffres de Blue Girl et Hoegaarden.

Faits marquants sur nos autres marchés

- **Canada :** Nos produits ont augmenté d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette comparé au 3T19. Par rapport à l'année précédente, nos volumes ont diminué en raison d'un secteur en déclin, du mix de canaux et des contraintes liées à la chaîne d'approvisionnement. Le mix de marques favorable résultant de la surperformance de nos marques premium et Beyond Beer a partiellement compensé la baisse des volumes.
- **Pérou :** Nous avons réalisé au 3T21 une croissance des produits à deux chiffres par rapport à l'année précédente et aux niveaux antérieurs à la pandémie, malgré le maintien des restrictions liées au COVID-19, grâce à une excellence opérationnelle cohérente et à des investissements dans la transformation du portefeuille. Notre plateforme BEES représente plus de 80% de nos produits avec un NPS moyen des clients de 64.
- **Équateur :** La dynamique de notre activité s'est accélérée au 3T21, avec des produits dépassant les niveaux antérieurs à la pandémie de 2019, malgré le contexte des restrictions liées au COVID-19. Par rapport à l'année précédente, nous avons enregistré une croissance à deux chiffres des volumes et des produits. Afin de soutenir la reprise économique du pays, nos équipes ont collaboré à « Pasaporte de la Vacunación », une plateforme numérique créée pour encourager la vaccination. Notre plateforme BEES représente aujourd'hui 90% de nos produits.
- **Argentine :** Nous avons augmenté nos volumes de 10% par rapport aux mêmes périodes de 2020 et 2019, grâce à la surperformance de nos marques core plus et premium, y compris Andes Origen, Corona et Stella Artois. Nos produits nets par hl ont enregistré une croissance à deux chiffres, soutenus par la premiumisation et les initiatives de gestion des revenus dans un environnement hautement inflationniste.

- **Afrique hors Afrique du Sud** : Nous continuons de réaliser une croissance rentable en Afrique. Malgré l'environnement opérationnel difficile dû au COVID-19, notre activité a progressé sur la majeure partie de nos marchés ce trimestre, entraînant une forte croissance des volumes par rapport aux mêmes périodes de 2020 et 2019. Au Nigeria, grâce à la performance de notre portefeuille et au développement des voies d'accès au marché, nous avons réalisé des volumes et des tarifications qui se sont traduits par une croissance des produits de plus de 30% pendant le trimestre.
- **Corée du Sud** : Nos volumes ont dépassé ceux du secteur grâce au succès continu de nos innovations récentes, dont « All new Cass » et notre nouvelle lager classique HANMAC. Les volumes ont diminué d'un chiffre dans le bas de la fourchette ce trimestre dans le contexte du plus haut niveau de restrictions liées au COVID-19 mises en place depuis le début de la pandémie. Les produits par hl ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette, stimulés essentiellement par un mix de canaux et un mix de marques favorables.

COMPTE DE RÉSULTATS CONSOLIDÉ

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

	3T20	3T21	Croissance interne
Produits	12 816	14 274	7.9%
Coûts des ventes	-5 256	-6 039	-11.6%
Marge brute	7 561	8 236	5.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 942	-4 379	-7.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	135	163	21.8%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents	3 754	4 020	3.8%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	-92	-73	
Produits/(coûts) financiers nets	-1 333	-1 900	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-482	-747	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	48	73	
Impôts sur le résultat	-610	-679	
Bénéfice des activités poursuivies	1 284	695	
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	
Bénéfice	1 284	695	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	244	444	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 039	250	
EBITDA normalisé	4 892	5 214	3.0%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 578	1 002	
	9M20	9M21	Croissance interne
Produits	34 114	40 106	17.0%
Coûts des ventes	-14 352	-17 001	-18.3%
Marge brute	19 762	23 105	16.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-11 199	-12 950	-14.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	293	633	38.1%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non sous-jacents	8 856	10 788	19.2%
Éléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT	-2 888	-290	
Produits/(coûts) financiers nets	-5 537	-3 948	
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-1 870	-1 046	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	81	174	
Impôts sur le résultat	-1 102	-1 910	
Bénéfice des activités poursuivies	-2 460	3 768	
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	2 055	-	
Bénéfice	-405	3 768	
Bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	455	1 061	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	-860	2 708	
EBITDA normalisé	12 254	14 327	14.5%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 654	3 926	

Les autres produits/(charges) d'exploitation consolidés des neuf premiers mois de 2021 ont augmenté de 38.1%, principalement sous l'effet de gains résultant de la vente d'actifs non stratégiques en Amérique du Nord et en Europe. Pour rappel, au deuxième trimestre de 2021, Ambev a reconnu des produits de 226 millions d'USD dans les autres produits d'exploitation en lien avec des crédits d'impôt suite à une décision favorable de la Cour suprême du Brésil. Cet impact 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

	3T20	3T21	9M20	9M21
Coûts liés au COVID-19	-54	-30	-132	-84
Restructuration	-37	-38	-97	-135
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	-1	-	-155	14
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	-	-5	-4	-12
Coûts liés à SAB Zenzele Kabili	-	-	-	-73
Dépréciation du goodwill	-	-	-2 500	-
Éléments non sous-jacents dans le bénéfice d'exploitation	-92	-73	-2 888	-290
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	-92	-73	-969	-290

L'EBIT ne comprend pas les éléments négatifs non sous-jacents de 73 millions d'USD du 3T21 et de 290 millions d'USD des 9M21. Il comprend les éléments négatifs non sous-jacents de 30 millions d'USD du 3T21 et de 84 millions d'USD des 9M21 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.

Produits/(coûts) financiers nets

	3T20	3T21	9M20	9M21
Charges nettes d'intérêts	-996	-878	-2 894	-2 709
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	-20	-18	-61	-55
Charges de désactualisation	-123	-161	-414	-427
Ajustements à la valeur de marché	-23	-683	-1 747	-335
Produits d'intérêts nets sur les crédits d'impôts brésiliens	-36	12	-36	102
Autres résultats financiers	-135	-171	-385	-524
Produits/(coûts) financiers nets	-1 333	-1 900	-5 537	-3 948

Les coûts financiers nets des 9M21 ont été impactés négativement par les pertes évaluées à la valeur de marché liées 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.

	3T20	3T21	9M20	9M21
Prix de l'action au début de la période (Euro)	43.87	60.81	72.71	57.01
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	46.23	49.15	46.23	49.15
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

	3T20	3T21	9M20	9M21
Ajustement à la valeur de marché (regroupement avec Grupo Modelo)	-10	-288	-739	-144
Autres ajustements à la valeur de marché	-10	-278	-719	-140
Remboursement anticipé d'obligations et autres	-462	-181	-412	-763
Produits/(coûts) financiers nets non sous-jacents	-482	-747	-1 870	-1 046

Les coûts financiers nets non sous-jacents des 9M21 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.

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

	3T20	3T21	9M20	9M21
Prix de l'action au début de la période (Euro)	43.87	60.81	72.71	57.01
Prix de l'action à la fin de la période (Euro)	46.23	49.15	46.23	49.15
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)

	3T20	3T21	9M20	9M21
Impôts sur le résultat	610	679	1 102	1 910
Taux d'impôts effectif	33.1%	52.2%	-76.6%	34.7%
Taux d'impôts effectif normalisé	26.2%	35.1%	37.2%	29.5%
Taux d'impôts effectif normalisé hors ajustements à la valeur de marché	26.0%	26.5%	24.3%	28.1%

La hausse de notre 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, tant au 3T21 qu'au cours des 9M21, s'explique essentiellement par le mix pays et une limitation des avantages liés aux attributs fiscaux.

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

	3T20	3T21	9M20	9M21
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 039	250	-860	2 708
Eléments non sous-jacents, avant impôts	92	73	2 888	290
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents, avant impôts	482	747	1 870	1 046
Impôts non sous-jacents	-24	-64	-131	-107
Eléments non sous-jacents attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	-12	-4	-58	-11
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	-2 055	-
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 578	1 002	1 654	3 926
Bénéfice sous-jacent attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 601	1 699	3 407	4 290

BPA de base, normalisé et sous-jacent

	3T20	3T21	9M20	9M21
Bénéfice de base par action	0.52	0.12	-0.43	1.35
Eléments non sous-jacents, avant impôts	0.05	0.04	1.45	0.14
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents, avant impôts	0.24	0.37	0.94	0.52
Impôts non sous-jacents	-0.01	-0.03	-0.07	-0.05
Eléments non sous-jacents attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	-0.01	-	-0.03	-0.01
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	-1.03	-
Bénéfice normalisé par action	0.79	0.50	0.83	1.96
Bénéfice sous-jacent par action	0.80	0.85	1.71	2.14
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	1 997	2 006	1 997	2 006

	3T20	3T21	9M20	9M21
EBIT normalisé hors hyperinflation	1.89	2.01	4.46	5.40
Impacts d'hyperinflation dans l'EBIT normalisé	-0.01	-	-0.03	-0.02
EBIT normalisé	1.88	2.01	4.43	5.38
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0.01	-0.34	-0.87	-0.17
Coûts financiers nets	-0.66	-0.61	-1.90	-1.80
Impôts sur le résultat	-0.32	-0.37	-0.62	-1.01
Associés et participations ne donnant pas le contrôle	-0.10	-0.19	-0.22	-0.45
Bénéfice normalisé par action	0.79	0.50	0.83	1.96
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	0.01	0.34	0.87	0.17
Impacts d'hyperinflation dans le bénéfice par action	-	0.01	-	0.01
BPA sous-jacent	0.80	0.85	1.71	2.14
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et restreintes (millions)	1 997	2 006	1 997	2 006

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

	3T20	3T21	9M20	9M21
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 039	250	-860	2 708
Participations ne donnant pas le contrôle	244	444	455	1 061
Bénéfice	1 284	695	-405	3 768
Bénéfice des activités abandonnées (sous-jacent et non sous-jacent)	-	-	-2 055	-
Bénéfice des activités poursuivies	1 284	695	-2 460	3 768
Impôts sur le résultat	610	679	1 102	1 910
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-48	-73	-81	-174
(Produits)/coûts financiers nets	1 333	1 900	5 537	3 948
(Produits)/coûts financiers nets non sous-jacents	482	747	1 870	1 046
Eléments non sous-jacents au-dessus de l'EBIT (dépréciations non sous-jacentes incluses)	92	73	2 888	290
EBIT normalisé	3 754	4 020	8 856	10 788
Amortissements et dépréciations	1 138	1 194	3 398	3 539
EBITDA normalisé	4 892	5 214	12 254	14 327

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.

ÉVÉNEMENTS RÉCENTS

Depuis le 11 octobre 2021, les 325 999 817 actions restreintes émises dans le cadre de la transaction SAB sont librement convertibles en actions ordinaires nouvelles à raison d'une pour une, au choix du détenteur. Au 27 octobre, nous avons reçu des demandes de conversion d'actionnaires restreints pour environ 42.3 millions d'actions restreintes.

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 de 2019, 2020 et 2021. 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 1er 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 hors boissons 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 des 9M21, nous avons rapporté un impact positif sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev de 29 millions d'USD. L'impact sur le BPA normalisé était de 0.01 USD au 3T21 et au cours des 9M21. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis. Les BPA du 3T21 et des 9M21 sont basés sur la moyenne pondérée de 2 006 millions d'actions, comparée à une moyenne pondérée de 1 997 millions d'actions pour le 3T20 et les 9M20.

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 au troisième trimestre 2021 (3T21) et à la période des neuf premiers mois (9M21) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 3 à 5, 7, 9, 10 et 13 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du groupe arrêtés au 30 septembre 2021 et pour la période de neuf 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 et 12 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 30 septembre 2021 et pour la période de neuf 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 octobre 2021 :

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

Détails concernant l'inscription :

Webdiffusion (mode écoute uniquement) :

[AB InBev 3Q & 9M 2021 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

Jency John

Tél. : +1 646 746 9673

E-mail : jency.john@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

Fallon Buckelew

Tél. : +1 310 592 6319

E-mail : fallon.buckelew@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). Notre Rêve est de réunir les gens pour un monde meilleur. La bière, premier réseau social, rassemble les gens depuis des milliers d'années. Nous avons à cœur de développer de grandes marques qui résistent à l'épreuve du temps et de brasser les meilleures bières en utilisant les ingrédients naturels de la plus haute qualité. Notre portefeuille diversifié de plus de 500 marques de bières comprend les marques mondiales Budweiser®, Corona® et Stella Artois®; les marques multi-pays Beck's®, 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 164 000 collaborateurs basés dans près de 50 pays de par le monde. En 2020, les produits rapportés d'AB InBev s'élevaient à 46.9 milliards d'USD (hors joint-ventures et entités associées).

Annexe 1

AB InBev au niveau mondial	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	146 612	21	-	-	4 997	151 629	3.4%
dont volumes de nos propres bières	130 734	-2 900	-	-	3 520	131 354	2.8%
Produits	12 816	-16	448	17	1 010	14 274	7.9%
Coûts des ventes	-5 256	15	-182	-6	-609	-6 039	-11.6%
Marge brute	7 561	-2	266	11	400	8 236	5.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 942	-4	-142	-5	-286	-4 379	-7.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	135	-	1	-4	30	163	21.8%
EBIT normalisé	3 754	-5	125	2	144	4 020	3.8%
EBITDA normalisé	4 892	1	171	2	147	5 214	3.0%
Marge EBITDA normalisé	38.2%					36.5%	-174 bps

Amérique du Nord	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	29 530	27	-	-	-1 420	28 137	-4.8%
Produits	4 352	-5	41	-	-46	4 342	-1.1%
Coûts des ventes	-1 595	6	-13	-	-23	-1 625	-1.5%
Marge brute	2 758	1	28	-	-69	2 717	-2.5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 161	-22	-14	-	8	-1 189	0.7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-3	1	-	-	19	16	740.0%
EBIT normalisé	1 594	-21	14	-	-42	1 544	-2.6%
EBITDA normalisé	1 791	-15	16	-	-49	1 743	-2.7%
Marge EBITDA normalisé	41.2%					40.1%	-71 bps

Amériques du Centre	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	32 454	-	-	-	3 137	35 591	9.7%
Produits	2 644	1	135	-	383	3 163	14.5%
Coûts des ventes	-848	-2	-52	-	-215	-1 117	-25.3%
Marge brute	1 796	-1	83	-	168	2 047	9.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-672	-	-40	-	-47	-759	-6.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	1	-	-	-	3	5	194.1%
EBIT normalisé	1 126	-1	43	-	124	1 292	11.1%
EBITDA normalisé	1 374	-1	62	-	137	1 572	10.0%
Marge EBITDA normalisé	52.0%					49.7%	-205 bps

Amérique du Sud	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	36 272	-20	-	-	3 146	39 399	8.7%
Produits	1 937	-12	37	17	481	2 459	24.8%
Coûts des ventes	-964	1	-17	-6	-305	-1 291	-31.4%
Marge brute	973	-11	20	11	176	1 168	18.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-553	21	-16	-5	-153	-705	-28.5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	32	-	1	-4	19	48	58.7%
EBIT normalisé	452	10	5	2	42	511	9.1%
EBITDA normalisé	631	10	10	2	63	716	9.7%
Marge EBITDA normalisé	32.6%					29.1%	-403 bps

EMEA	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	20 378	-70	-	-	1 816	22 124	8.9%
Produits	1 876	-52	112	-	200	2 136	11.0%
Coûts des ventes	-884	36	-48	-	-89	-984	-10.4%
Marge brute	993	-16	64	-	112	1 152	11.5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-667	17	-31	-	-22	-704	-3.4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	41	-	2	-	15	58	36.3%
EBIT normalisé	366	-	35	-	105	506	28.5%
EBITDA normalisé	618	-	45	-	92	754	14.9%
Marge EBITDA normalisé	32.9%					35.3%	119 bps

Asie-Pacifique	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	27 659	-	-	-	-1 640	26 020	-5.9%
Produits	1 838	-17	116	-	-37	1 901	-2.0%
Coûts des ventes	-801	-1	-49	-	25	-825	3.2%
Marge brute	1 037	-17	67	-	-11	1 076	-1.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-604	17	-35	-	19	-603	3.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	54	-	2	-	-28	28	-52.1%
EBIT normalisé	487	-1	34	-	-20	500	-4.1%
EBITDA normalisé	650	-1	45	-	-20	673	-3.1%
Marge EBITDA normalisé	35.4%					35.4%	-41 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	3T20	Scope	Variation des devises	Retraité pour l'hyperinflation	Croissance interne	3T21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	317	84	-	-	-42	360	-10.4%
Produits	168	69	8	-	28	272	11.8%
Coûts des ventes	-165	-25	-4	-	-3	-196	-1.4%
Marge brute	4	44	4	-	25	76	60.0%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-284	-36	-6	-	-92	-418	-28.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	9	-	-4	-	2	7	18.6%
EBIT normalisé	-271	8	-6	-	-65	-334	-24.4%
EBITDA normalisé	-173	8	-5	-	-75	-245	-44.4%

Annexe 2

AB InBev au niveau mondial	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	386 189	62	-	45 776	432 027	11.9%
dont volumes de nos propres bières	341 028	-2 805	-	40 766	378 989	12.1%
Produits	34 114	-58	279	5 771	40 106	17.0%
Coûts des ventes	-14 352	49	-92	-2 606	-17 001	-18.3%
Marge brute	19 762	-9	187	3 165	23 105	16.1%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-11 199	-16	-155	-1 579	-12 950	-14.2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	293	226	2	112	633	38.1%
EBIT normalisé	8 856	201	34	1 698	10 788	19.2%
EBITDA normalisé	12 254	212	84	1 777	14 327	14.5%
Marge EBITDA normalisé	35.9%				35.7%	-77 bps

Amérique du Nord	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	81 506	83	-	-200	81 389	-0.2%
Produits	11 888	-12	124	382	12 382	3.2%
Coûts des ventes	-4 437	33	-41	-261	-4 705	-6.0%
Marge brute	7 451	21	83	122	7 677	1.6%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-3 265	-67	-42	-165	-3 539	-5.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-13	1	-	44	31	357.4%
EBIT normalisé	4 173	-45	40	1	4 169	0.0%
EBITDA normalisé	4 777	-33	46	-33	4 756	-0.7%
Marge EBITDA normalisé	40.2%				38.4%	-154 bps

Amériques du Centre	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	84 313	-	-	19 258	103 570	22.8%
Produits	6 890	1	39	2 126	9 057	30.9%
Coûts des ventes	-2 302	-2	-23	-845	-3 171	-36.7%
Marge brute	4 588	-	17	1 281	5 885	27.9%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 930	-1	-20	-385	-2 336	-20.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	2	-	1	7	9	354.6%
EBIT normalisé	2 661	-1	-3	902	3 558	33.9%
EBITDA normalisé	3 396	-1	10	992	4 397	29.2%
Marge EBITDA normalisé	49.3%				48.5%	-62 bps

Amérique du Sud	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	99 055	-45	-	12 318	111 327	12.4%
Produits	5 550	-35	-647	1 736	6 605	31.5%
Coûts des ventes	-2 691	3	311	-1 005	-3 382	-37.4%
Marge brute	2 860	-31	-336	731	3 223	25.8%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 758	46	195	-443	-1 960	-25.9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	86	225	-8	32	336	37.3%
EBIT normalisé	1 188	240	-149	320	1 599	26.6%
EBITDA normalisé	1 778	240	-204	349	2 163	19.5%
Marge EBITDA normalisé	32.0%				32.7%	-296 bps

EMEA	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	53 930	-183	-	8 918	62 665	16.6%
Produits	4 883	-140	355	801	5 899	16.9%
Coûts des ventes	-2 439	101	-154	-289	-2 781	-12.4%
Marge brute	2 444	-39	201	512	3 118	21.3%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 931	49	-145	-174	-2 200	-9.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	96	-	9	46	151	48.2%
EBIT normalisé	609	10	65	384	1 069	62.0%
EBITDA normalisé	1 331	9	102	372	1 815	27.8%
Marge EBITDA normalisé	27.3%				30.8%	263 bps

Asie-Pacifique	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	66 705	-	-	5 396	72 101	8.1%
Produits	4 447	-47	388	612	5 401	13.9%
Coûts des ventes	-2 017	-2	-167	-195	-2 381	-9.6%
Marge brute	2 430	-49	221	417	3 020	17.5%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-1 565	47	-120	-91	-1 729	-6.0%
Autres produits/(charges) d'exploitation	94	-	7	-9	91	-10.1%
EBIT normalisé	959	-1	108	317	1 382	33.1%
EBITDA normalisé	1 433	-1	146	337	1 915	23.5%
Marge EBITDA normalisé	32.2%				35.5%	275 bps

Exportations Globales et Sociétés Holding	9M20	Scope	Variation des devises	Croissance interne	9M21	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	681	208	-	86	975	9.7%
Produits	455	175	20	114	763	18.2%
Coûts des ventes	-467	-86	-18	-11	-582	-2.1%
Marge brute	-11	89	2	102	182	145.4%
Frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux	-750	-92	-23	-322	-1 187	-38.3%
Autres produits/(charges) d'exploitation	28	1	-7	-8	15	-26.6%
EBIT normalisé	-733	-3	-28	-227	-990	-30.6%
EBITDA normalisé	-460	-1	-17	-240	-718	-51.4%