

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 1 / 25



L'information ci-jointe constitue une information réglementée au sens de l'arrêté royal belge du 14 novembre 2007 relatif aux obligations des émetteurs d'instruments financiers admis à la négociation sur un marché réglementé.

Anheuser-Busch InBev publie les résultats du deuxième trimestre et du premier semestre 2016

Faits marquants

Sauf indication contraire, les analyses ci-dessous sont basées sur des chiffres internes et se rapportent au 2T16 et au 1S16 sur la base d'une comparaison avec la même période de l'année dernière. Pour consulter les notes et mentions légales importantes, veuillez vous référer à la page 18.

- **Produits** : Les produits ont augmenté de 4,0% pendant le trimestre, avec une forte croissance des produits par hl de 5,9%. Sur une base géographique constante, les produits par hl affichent une hausse de 6,1% dynamisée par une croissance de nos marques premium. Au 1S16, les produits ont enregistré une hausse de 3,6%, avec une croissance des produits par hl de 5,4%. Sur une base géographique constante, les produits par hl ont augmenté de 5,7%.
- **Volumes** : Les volumes totaux ont diminué de 1,7% au 2T16, avec une baisse des volumes de nos propres bières de 0,8%. Le déclin des volumes de nos propres bières a été causé principalement par de faibles performances du secteur au Brésil et en Argentine, partiellement compensées par de bons résultats au Mexique et aux Etats-Unis. Au 1S16, les volumes totaux ont diminué de 1,7%, avec une baisse des volumes de nos propres bières de 1,1%.
- **Marques mondiales** : Les produits combinés de nos trois marques mondiales Corona, Stella Artois et Budweiser ont augmenté de 8,4% au 2T16. Ce résultat a été porté par Corona, qui affiche une croissance de 13,0%, stimulée principalement par le Mexique, le Royaume-Uni et la Chine. Les produits de Stella Artois ont progressé de plus de 9%, sous l'impulsion des Etats-Unis et du Canada. Les produits de Budweiser ont augmenté de près de 6%, la croissance venant essentiellement de la Chine, du Brésil et du Royaume-Uni. Au 1S16, les produits combinés de nos marques mondiales ont augmenté de 7,2%.
- **Coûts des Ventes (CdV)** : Au 2T16, les CdV ont augmenté de 0,8% et de 2,5% par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 1,4%. Au 1S16, les CdV ont enregistré une hausse de 1,3% et de 3,0% par hl. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 2,7% au 1S16.
- **L'EBITDA** a progressé de 4,3% au 2T16 pour atteindre 4 011 millions d'USD, avec une croissance des produits partiellement atténuée par les investissements dans nos marques concentrés sur le premier semestre conformément à nos prévisions. La marge EBITDA a légèrement augmenté à 37,1% au 2T16. Au 1S16, l'EBITDA a augmenté de 3,4%, avec une marge EBITDA en légère baisse.
- **Résultats financiers nets** : Les coûts financiers nets (hors coûts financiers nets non-récurrents) ont totalisé 726 millions d'USD au 2T16, par rapport à 554 millions d'USD au 2T15. Cette augmentation s'explique principalement par les charges nettes d'intérêts supplémentaires résultant des émissions d'obligations au 1T16, liées au préfinancement du rapprochement proposé avec SABMiller. La hausse des charges nettes d'intérêts a été partiellement compensée par d'autres résultats financiers, qui comprenaient un ajustement à la valeur de marché positif de 444 millions d'USD au 2T16, lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à une perte de 139 millions d'USD au 2T15. Les coûts financiers nets étaient de 1 945 millions d'USD au 1S16, alors qu'ils s'élevaient à 463 millions d'USD au 1S15.
- **Impôt sur le résultat** : L'impôt sur le résultat s'élevait à 497 millions d'USD au 2T16, avec un taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de 20,5%, alors qu'il était de 532 millions d'USD au 2T15, avec un TIE normalisé de 17,2%. Le TIE normalisé était de 21,5% au 1S16, par rapport à 17,6% au 1S15.
- **Bénéfice** : Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev s'élevait à 1 727 millions d'USD au 2T16 contre 1 984 millions d'USD au 2T15, avec une croissance interne de l'EBITDA plus qu'atténuée par une hausse des résultats financiers nets et des effets de change défavorables. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev était de 2 571 millions d'USD au 1S16, alors qu'il s'élevait à 4 278 millions d'USD au 1S15.
- **Bénéfice par action** : Le bénéfice par action (BPA) normalisé a diminué de 1,21 USD au 2T15 à 1,06 USD au 2T16, et a diminué de 2,61 USD au 1S15 à 1,57 USD au 1S16.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 2 / 25



- **Rapprochement proposé avec SABMiller :** Nous progressons sensiblement concernant l'obtention des autorisations réglementaires requises pour le rapprochement proposé avec SABMiller, avec notamment une récente approbation aux Etats-Unis, et avons annoncé une offre modifiée et finale. Notre objectif reste de clôturer la transaction en 2016.
- **Rapport financier semestriel 2016 :** Ce rapport est disponible sur notre site web www.ab-inbev.com.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'USD)

	2T15	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	116 799	114 908	-1,7%
Nos propres bières	105 409	104 999	-0,8%
Volumes des non-bières	10 521	9 044	-9,7%
Produits de tiers	869	866	-22,2%
Produits	11 052	10 806	4,0%
Marge brute	6 590	6 582	6,2%
Marge brute en %	59,6%	60,9%	126 bp
EBITDA normalisé	4 156	4 011	4,3%
Marge EBITDA normalisé	37,6%	37,1%	8 bp
EBIT normalisé	3 382	3 222	2,9%
Marge EBIT normalisé	30,6%	29,8%	-35 bp
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 929	152	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 984	1 727	
Bénéfice par action (USD)	1,18	0,09	
Bénéfice normalisé par action (USD)	1,21	1,06	

	1S15	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	224 162	219 776	-1,7%
Nos propres bières	200 498	198 880	-1,1%
Volumes des non-bières	21 995	19 303	-7,6%
Produits de tiers	1 669	1 594	-7,5%
Produits	21 505	20 206	3,6%
Marge brute	12 843	12 204	5,1%
Marge brute en %	59,7%	60,4%	89 bp
EBITDA normalisé	8 123	7 474	3,4%
Marge EBITDA normalisé	37,8%	37,0%	-6 bp
EBIT normalisé	6 595	5 915	1,2%
Marge EBIT normalisé	30,7%	29,3%	-71 bp
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	4 610	285	
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	4 278	2 571	
Bénéfice par action (USD)	2,81	0,17	
Bénéfice normalisé par action (USD)	2,61	1,57	

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 3 / 25



Tableau 2. Volumes (milliers d'hl's)

	2T15	Scope	Croissance interne	2T16	Croissance interne Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	31 089	325	112	31 526	0,4%	0,4%
Mexique	10 886	-	788	11 674	7,2%	7,2%
Amérique latine Nord	27 478	436	-1 281	26 632	-4,6%	-4,2%
Amérique latine Sud	7 764	- 485	-1 077	6 202	-14,8%	-9,9%
Europe	12 361	- 110	- 98	12 153	-0,8%	-0,1%
Asie-Pacifique	25 529	179	- 441	25 267	-1,7%	-1,6%
Exportations Globales et Sociétés Holding	1 692	- 249	10	1 454	0,7%	0,7%
AB InBev au niveau mondial	116 799	95	-1 986	114 908	-1,7%	-0,8%

	1S15	Scope	Croissance interne	1S16	Croissance interne Volumes totaux	Volumes de nos propres bières
Amérique du Nord	58 416	205	- 182	58 439	-0,3%	-0,3%
Mexique	19 991	-	1 971	21 961	9,9%	9,8%
Amérique latine Nord	58 759	587	-3 574	55 772	-6,0%	-6,8%
Amérique latine Sud	17 857	-1 060	-1 578	15 219	-9,4%	-5,5%
Europe	20 657	-166	51	20 542	0,2%	0,9%
Asie-Pacifique	45 286	303	- 530	45 058	-1,2%	-1,1%
Exportations Globales et Sociétés Holding	3 197	-444	31	2 784	1,1%	1,1%
AB InBev au niveau mondial	224 162	-575	-3 811	219 776	-1,7%	-1,1%

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Le deuxième trimestre de 2016 a connu une nouvelle performance solide des volumes au Mexique et une amélioration continue de nos résultats aux États-Unis. Toutefois, nos activités au Brésil et en Argentine sont restées sous pression en raison de conditions macroéconomiques défavorables.

Les produits totaux de l'entreprise ont augmenté de 4,0% pendant le trimestre, avec une forte croissance des produits par hl de 5,9%, grâce à nos initiatives de gestion des revenus et de premiumisation. Les produits de nos trois marques mondiales ont enregistré une hausse de 8,4%.

Examinons nos quatre principaux marchés :

- (i) **États-Unis** : Aux États-Unis, les volumes du secteur corrigés des jours de vente sont restés essentiellement stables durant le trimestre et ont progressé de 0,2% au 1S16, sur la base de nos estimations. Les ventes aux détaillants (VAD) de nos propres produits corrigées des jours de vente ont enregistré une baisse de 0,9% durant le trimestre et de 0,7% au 1S16. Du point de vue des marques, Michelob ULTRA et nos marques haut de gamme ont réalisé une croissance des volumes à deux chiffres, les tendances des volumes de Bud Light ont été en ligne avec celles des récents trimestres, et les tendances des volumes de Budweiser continuent de s'améliorer. Les produits nets ont augmenté de 2,3%, avec une croissance de l'EBITDA de 4,8%.
- (ii) **Mexique** : Le Mexique a enregistré une forte croissance des volumes de 7,2%, favorisée par de bonnes bases macroéconomiques et des initiatives commerciales réussies, donnant ainsi lieu à une croissance des produits nets de 9,5%. L'EBITDA a augmenté de 6,6%, sous l'impact de la concentration des investissements commerciaux et de marketing sur le premier semestre de l'année.
- (iii) **Brésil** : L'environnement macroéconomique et politique au Brésil reste volatil, la baisse des revenus disponibles des consommateurs ayant un impact négatif sur les volumes du secteur brassicole. Les tendances des volumes de nos propres bières se sont améliorées au cours du second trimestre en comparaison avec le premier trimestre, mais pas à la vitesse que nous avions initialement prévue. La tendance de notre part de marché s'est améliorée au deuxième trimestre.

Au Brésil, les produits nets ont augmenté de 2,0% au 2T16. Toutefois, compte tenu des résultats des six premiers mois, nous revoyons nos prévisions concernant les produits nets du Brésil. Nous indiquons précédemment une croissance des produits nets d'un chiffre entre la moyenne et le haut de la fourchette au cours de l'EX16. Nous prévoyons désormais que nos produits nets de l'EX16 seront stables par rapport à l'EX15, en raison d'un faible environnement consommateur et

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 4 / 25



du développement du portefeuille de bouteilles en verre consignées, qui permettent d'accroître l'EBITDA mais réduisent les produits nets par hectolitre.

- (iv) **Chine** : En Chine, les volumes du secteur restent sous pression, diminuant d'environ 8% au 2T16 selon nos estimations. Toutefois, les volumes de nos propres produits continuent d'enregistrer des résultats supérieurs à ceux du secteur, avec une baisse de 2,3% durant le trimestre, en raison de notre focus sur les segments Core Plus, Premium et Super Premium. Les produits nets ont augmenté de 3,9%, avec une hausse de l'EBITDA supérieure à 25%.

L'EBITDA total de l'entreprise a progressé de 4,3% au second trimestre, la croissance des produits étant partiellement atténuée par une hausse de 18,8% des investissements commerciaux et de marketing. Cet investissement supplémentaire dans nos marques est cohérent avec notre prévision de hausse située entre un chiffre dans le haut de la fourchette et deux chiffres dans le bas de la fourchette durant l'EX16, concentrée sur le premier semestre.

Rapprochement proposé avec SABMiller

Nous avons sensiblement progressé concernant l'obtention des autorisations réglementaires requises pour le rapprochement proposé avec SABMiller. L'approbation en Chine est la dernière condition préalable à la soumission de l'offre formelle aux actionnaires de SABMiller. Nous avons également annoncé une offre modifiée et finale pour le rapprochement proposé avec SABMiller. Notre objectif reste de clôturer la transaction en 2016.

PERSPECTIVES 2016

Sauf mention contraire, les perspectives 2016 font référence à AB InBev sur une base individuelle et ne tiennent pas compte de l'impact du rapprochement proposé avec SABMiller.

(i) Volumes et produits :

- Chez AB InBev en général : nous nous attendons à une croissance interne des produits par hl supérieure à l'inflation, sur une base géographique constante, suite à nos initiatives de gestion des revenus et à l'amélioration continue de notre portefeuille.
- Aux États-Unis : nous prévoyons que les volumes du secteur continueront de s'améliorer durant l'EX16. Nous nous attendons à un rapprochement des ventes aux grossistes (VAG) et des ventes aux détaillants (VAD) de nos propres produits sur une base annuelle. Nos résultats en matière de produits nets par hectolitre devraient continuer de s'améliorer grâce à un portefeuille de marques favorable.
- Au Mexique : nous prévoyons une nouvelle année de forte croissance des volumes du secteur, sous l'impulsion d'un macro-environnement favorable et de nos propres initiatives commerciales.
- Au Brésil : nous revoyons nos prévisions. Nous indiquions précédemment une croissance des produits nets du Brésil d'un chiffre entre la moyenne et le haut de la fourchette durant l'EX16. Nous prévoyons désormais que les produits nets de l'EX16 seront stables par rapport à l'EX15, en raison de l'environnement consommateur faible et du développement du portefeuille de bouteilles en verre consignées, qui permettent d'accroître l'EBITDA mais réduisent les produits nets par hectolitre.
- En Chine : les volumes du secteur devraient rester sous pression durant l'EX16. Nous nous attendons à ce que les volumes de nos propres produits enregistrent de meilleurs résultats que le secteur, grâce notamment à nos marques premium et super premium.

- (ii) **Coûts des Ventes** : nous revoyons nos prévisions. Nous avons indiqué une hausse des CdV par hl d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette sur une base géographique constante. Nous prévoyons désormais une croissance des CdV par hl d'un chiffre dans le bas de la fourchette en raison d'économies d'approvisionnement, de mesures d'efficacité et d'un développement du mix de bouteilles en verre consignées au Brésil.

- (iii) **Frais de distribution** : Les frais de distribution par hl devraient augmenter d'un chiffre dans le haut de la fourchette, sous l'impulsion de la croissance de nos marques premium et d'une hausse de nos propres activités de distribution au Brésil qui devraient toutes deux être plus que compensées par la hausse des produits nets.

- (iv) **Investissements commerciaux et de marketing** : Nous continuons d'investir à long terme dans nos marques et nos plateformes mondiales. Nous devrions augmenter nos investissements commerciaux et de marketing entre un chiffre dans le haut de la fourchette et deux chiffres dans le

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 5 / 25



bas de la fourchette au cours de l'EX16, en les concentrant sur les six premiers mois de l'année. Au deuxième semestre, nous prévoyons une augmentation de nos investissements commerciaux et de marketing d'un chiffre entre la moyenne et le haut de la fourchette.

- (v) **Coûts financiers nets** : Nous prévoyons que le taux d'intérêt moyen sur la dette nette se situera entre 3,5% et 4,0% durant l'EX16, sans tenir compte de l'impact du rapprochement proposé avec SABMiller. Les charges nettes d'intérêts liées aux retraites devraient avoisiner les 30 millions d'USD par trimestre. Nous revoyons nos prévisions concernant les charges de désactualisation. Nous avions précédemment indiqué qu'elles seraient d'environ 85 millions d'USD par trimestre. Nous prévoyons désormais environ 120 millions d'USD par trimestre, en raison d'une augmentation des charges liées aux obligations. Les autres résultats financiers continueront de subir l'impact des gains et pertes éventuels liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions. Le coût net du préfinancement du prix d'achat de SABMiller, résultant des émissions d'obligations au 1T16, sera comptabilisé dans les charges nettes d'intérêts et devrait s'élever à environ 450 millions d'USD sur un trimestre complet.
- (vi) **Taux d'imposition effectif** : Le TIE normalisé devrait se situer entre 22% et 24% durant l'EX16. Nous prévoyons que le TIE normalisé se situera entre 23% et 25% pendant la période 2017-2018 et entre 25% et 27% par la suite. Notre TIE normalisé prévu ne tient toujours pas compte de l'impact des futurs gains et pertes liés à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions. Pour éviter tout malentendu, nos prévisions concernant le TIE normalisé ne tiennent pas compte de l'impact du rapprochement proposé avec SABMiller, ni de l'impact du préfinancement du prix d'achat pour lequel aucune déduction fiscale ne devrait être rapportée.
- (vii) **Dépenses nettes d'investissement** : Nous revoyons nos prévisions concernant les dépenses nettes d'investissement. Nos prévisions précédentes relatives aux dépenses nettes d'investissement pour l'EX16 étaient d'environ 4,0 milliards d'USD. Nous prévoyons désormais environ 3,7 milliards d'USD de dépenses nettes d'investissement cette année.
- (viii) **Endettement** : Près d'un tiers de la dette brute d'AB InBev est exprimé 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. Après la finalisation du rapprochement avec SABMiller, le désendettement vers ce niveau sera une priorité.

RAPPORT D'ACTIVITÉS

États-Unis

Indicateurs de performance clés

Tableau 3. États-Unis (millions d'USD)			
	2T15	2T16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	28 355	28 549	0,5%
Produits	3 600	3 703	2,3%
EBITDA normalisé	1 450	1 516	4,8%
Marge EBITDA normalisé	40,3%	40,9%	99 bp
	1S15	1S16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'lhs)	53 860	53 535	-0,3%
Produits	6 856	6 905	1,2%
EBITDA normalisé	2 738	2 806	3,6%
Marge EBITDA normalisé	39,9%	40,6%	92 bp

Aux **États-Unis**, nous estimons que les VAD du secteur corrigées des jours de vente sont restées essentiellement stables au 2T16 et ont augmenté de 0,2% au 1S16. Les VAD de nos propres produits, corrigées des jours de vente, ont diminué de 0,9% durant le trimestre et de 0,7% au 1S16, entraînant une baisse estimée de la part de marché totale de 35 points de base pendant le trimestre et de 40 points de base au cours du 1S16. Le résultat de part de marché du 1S16 représente une amélioration d'environ 25 points de base par rapport à la tendance de l'EX15. Nos ventes aux grossistes (VAG) ont enregistré une hausse de 0,5% au 2T16 et une baisse de 0,3% au 1S16. Nous continuons de prévoir un rapprochement de nos VAG et VAD sur l'ensemble de l'exercice.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 6 / 25



Nous poursuivons nos investissements dans **Bud Light**, la plus grande marque de bière aux États-Unis. Le deuxième trimestre a connu le déploiement complet de la nouvelle identité visuelle et de l'emballage revisité de la marque, ainsi que la poursuite de la campagne Bud Light Party. Les VAD de Bud Light ont diminué d'un chiffre dans le bas de la fourchette pendant le trimestre, avec une perte estimée de part de marché totale d'environ 40 points de base, dans le prolongement des tendances du 1T16 et de l'EX15.

Notre campagne marketing de **Budweiser**, qui s'articule autour de la qualité et de la longue tradition de la marque, a été complétée au 2T16 par l'emballage à succès « America » et un soutien média supplémentaire. Les VAD de Budweiser ont diminué d'un chiffre dans le bas de la fourchette au cours du trimestre, avec une baisse de part de marché d'environ 15 points de base selon nos estimations, poursuivant ainsi les meilleures tendances de la marque depuis plus de dix ans.

Notre portefeuille de marques **Above Premium** a enregistré de très bons résultats au 2T16, gagnant environ 50 points de base de part de marché totale pendant le trimestre selon nos estimations. La meilleure performance a été réalisée par Michelob ULTRA, avec une croissance des volumes de plus de 20% par rapport au 2T15. Michelob ULTRA a aujourd'hui gagné plus de part de marché que n'importe quelle autre marque du secteur brassicole durant cinq trimestres consécutifs, sur la base de nos estimations. Stella Artois et Goose Island ont également contribué au succès de notre portefeuille Above Premium, réalisant une croissance des volumes à deux chiffres. La bière mexicaine importée Estrella Jalisco a été lancée au début du 2T16 et a enregistré de très bons résultats. Dans la catégorie des boissons apparentées à la bière, nos tendances en termes de part de marché s'améliorent, grâce à de nouvelles innovations et saveurs au sein de la famille des Rita, ainsi qu'à une croissance des volumes du portefeuille de marques Best Damn.

Aux États-Unis, les produits par hl (bières uniquement) ont augmenté de 1,8% pendant le trimestre, grâce essentiellement à nos initiatives de gestion des revenus et au portefeuille de marques favorable, et de 1,6% au 1S16. L'EBITDA aux États-Unis a augmenté de 4,8% à 1 516 millions d'USD au 2T16. Cette hausse s'explique par une croissance des produits et une amélioration des coûts des ventes, suite aux prix favorables des matières premières et aux mesures d'efficacité prises au niveau des brasseries, partiellement atténués par une hausse des investissements commerciaux et de marketing qui ont été concentrés sur le premier semestre. L'EBITDA a augmenté de 3,6% au 1S16, pour atteindre 2 806 millions d'USD. La marge EBITDA a gagné presque un point entier de pourcentage au 2T16 et au 1S16, pour atteindre respectivement 40,9% et 40,6%.

Mexique

Indicateurs de performance clés

Tableau 4. Mexique (millions d'USD)			
	2T15	2T16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	10 886	11 674	7,2%
Produits	1 055	992	9,5%
EBITDA normalisé	569	500	6,6%
Marge EBITDA normalisé	53,9%	50,4%	-143 bp
	1S15	1S16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	19 991	21 961	9,9%
Produits	1 948	1 847	12,6%
EBITDA normalisé	986	871	8,2%
Marge EBITDA normalisé	50,6%	47,2%	-197 bp

Le **Mexique** continue de réaliser de solides résultats. Nos propres volumes ont augmenté de 7,2% au 2T16, soutenus par un environnement consommateur favorable et par nos propres initiatives commerciales. Nous continuons d'investir dans nos marques et dans nos programmes qui créent de nouvelles occasions de consommation intéressantes. Parmi les temps forts du trimestre, citons le festival de musique Corona Sunsets tenu à guichet fermé à Playa del Carmen, une nouvelle campagne Bud Light « That's Epic » et l'évolution constante de programmes mettant en lumière la tradition mexicaine de Victoria.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 7 / 25



Les produits par hl ont augmenté de 2,1% au 2T16. L'EBITDA du Mexique a augmenté de 6,6% à 500 millions d'USD pendant le trimestre, sous l'impulsion du solide résultat en terme de volumes et de produits. La marge EBITDA a diminué de 143 points de base à 50,4%, en raison du calendrier de nos investissements commerciaux et de marketing qui ont été concentrés sur le premier semestre. L'EBITDA a augmenté de 8,2% à 871 millions d'USD au 1S16, avec une marge EBITDA en baisse de 197 points de base à 47,2%.

Brésil

Indicateurs de performance clés

Tableau 5. Brésil (millions d'USD)

	2T15	2T16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	25 317	24 122	-4,7%
Volume des bières	18 501	17 660	-4,5%
Volumes des non-bières	6 817	6 462	-5,2%
Produits	1 759	1 573	2,0%
EBITDA normalisé	818	710	-2,8%
Marge EBITDA normalisé	46,5%	45,1%	-217 bp
	1S15	1S16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	54 612	50 930	-6,7%
Volume des bières	40 580	37 527	-7,5%
Volumes des non-bières	14 032	13 403	-4,5%
Produits	4 030	3 149	-1,4%
EBITDA normalisé	2 007	1 519	-4,5%
Marge EBITDA normalisé	49,8%	48,2%	-155 bp

Les tendances des volumes de nos propres bières se sont améliorées lors du second trimestre en comparaison avec le premier trimestre, mais pas à la vitesse initialement prévue. Nos volumes totaux ont chuté de 4,7% au 2T16, avec une baisse des volumes de bière de 4,5% en comparaison avec une baisse de 10,0% au 1T16, et une baisse des volumes de boissons non alcoolisées de 5,2%. Bien que le marché brassicole au Brésil reste très compétitif, la tendance de notre part de marché s'est améliorée au deuxième trimestre.

Nos marques premium et de boissons apparentées à la bière, qui représentent plus de 10% de nos volumes totaux de bière du 1S16, continuent de croître. Budweiser, la marque premium leader du secteur, a enregistré une croissance des volumes à deux chiffres au 2T16 et au 1S16.

Nos initiatives d'amélioration des volumes et des produits restent notre priorité au Brésil, avec une attention constante portée à l'exécution de nos stratégies d'abordabilité, à l'élévation de nos marques core et au développement de notre portefeuille premium. Nos initiatives incluent également des activations autour des Jeux olympiques au 3T16.

Au Brésil, les produits par hl des bières ont augmenté de 6,9% durant le trimestre, reflétant nos initiatives de gestion des revenus, une hausse des volumes de notre propre activité de distribution et notre portefeuille de marques premium, partiellement atténués par le développement de notre portefeuille de bouteilles en verre consignées. La progression des bouteilles en verre consignées est un élément important de notre stratégie d'abordabilité, nous permettant d'atteindre un niveau de prix attractif pour les consommateurs, avec un impact positif sur la rentabilité.

Les produits nets au Brésil ont augmenté de 2,0% au 2T16. Toutefois, compte tenu des résultats des six premiers mois, nous revoyons nos prévisions concernant les produits nets du Brésil. Nous indiquions précédemment une croissance des produits nets d'un chiffre entre la moyenne et le haut de la fourchette au cours de l'EX16. Nous prévoyons désormais que les produits nets de l'EX16 seront stables par rapport à l'EX15, en raison d'un faible environnement consommateur et du développement du portefeuille de bouteilles en verre consignées, qui permettent d'accroître l'EBITDA mais réduisent les produits nets par hectolitre.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 8 / 25



L'EBITDA du Brésil a diminué de 2,8% à 710 millions d'USD au 2T16, avec une baisse de la marge de 217 points de base à 45,1%, et a diminué de 4,5% à 1 519 millions d'USD au 1S16, avec une marge EBITDA en baisse de 155 points de base à 48,2%, en raison du résultat des volumes et des produits.

Chine

Indicateurs de performance clés

Tableau 6. Chine (millions d'USD)			
	2T15	2T16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	21 952	21 512	-2,3%
Produits	1 167	1 161	3,9%
EBITDA normalisé	309	373	25,6%
Marge EBITDA normalisé	26,5%	32,1%	553 bp
	1S15	1S16	Croissance Interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	38 745	38 142	-1,8%
Produits	2 164	2 125	2,5%
EBITDA normalisé	568	632	15,7%
Marge EBITDA normalisé	26,3%	29,7%	337 bp

Nous estimons qu'en **Chine**, les volumes du secteur de la bière ont perdu environ 8% durant le trimestre et environ 6% au 1S16, en raison de difficultés économiques persistantes, l'impact étant surtout ressenti dans les segments core et bon marché. Les volumes de nos propres bières ont reculé de 2,3% pendant le trimestre et de 1,8% au 1S16. Nous estimons que notre part de marché a augmenté d'environ 110 points de base durant le trimestre, pour atteindre une moyenne de 19,1%.

Nous continuons de croire que les segments Core Plus, Premium and Super Premium ont le potentiel de croissance à long terme le plus important du secteur. Les volumes de Budweiser ont bien récupéré après un premier trimestre difficile, progressant d'un chiffre dans le haut de la fourchette au deuxième trimestre, grâce notamment à notre plateforme Made for Music et à notre campagne d'été réussie.

Les produits par hl ont augmenté de 6,3% durant le trimestre, stimulés par un portefeuille de marques favorable, en particulier grâce à la croissance de Budweiser et de notre portefeuille super premium, ainsi que par une amélioration du mix régional.

L'EBITDA de la Chine a augmenté de 25,6% pour atteindre 373 millions d'USD au 2T16, et la marge EBITDA a progressé de 553 points de base pour atteindre 32,1%. L'EBITDA de la Chine a augmenté de 15,7% pour atteindre 632 millions d'USD au 1S16, avec un accroissement de la marge de 337 points de base à 29,7%.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 9 / 25



Faits marquants sur nos autres marchés

Nos volumes de bière au **Canada** ont diminué d'un chiffre dans le bas de la fourchette au 2T16, avec une part de marché stable, sur la base de nos estimations. Nous avons réalisé une croissance constante des produits grâce aux performances de Bud Light et de notre portefeuille Above Premium.

En **Europe**, les volumes de nos propres bières ont été essentiellement stables durant le trimestre, avec une hausse des produits nets de 4,6%, stimulée essentiellement par la croissance de nos marques premium. En Europe de l'Ouest, les volumes de nos propres bières ont augmenté de près de 5% au 2T16 grâce essentiellement à nos résultats en **France**, au **Royaume-Uni**, en **Espagne** et aux **Pays-Bas**. Au **Royaume-Uni**, les volumes de nos propres produits ont progressé d'un chiffre dans le haut de la fourchette, sous l'impulsion des fortes performances résultant de nos activations Budweiser menées autour de la Coupe d'Europe et de la performance de Corona. En **Belgique**, les volumes de nos propres bières ont diminué d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette en raison d'un déclin du secteur et d'une perte de part de marché estimée. En **Allemagne**, les volumes de nos propres bières ont augmenté d'un chiffre dans le bas de la fourchette grâce à de solides performances de Beck's et de Franziskaner. En **Russie**, les volumes de bière ont diminué d'un chiffre dans la moyenne de la fourchette pendant le trimestre, en raison d'un secteur faible et d'une perte de part de marché, partiellement compensés par une forte performance de nos marques premium.

En **Amérique latine Sud**, les volumes de bière ont diminué d'un chiffre dans le haut de la fourchette, principalement en raison d'un environnement consommateur faible en Argentine.

En **Corée du Sud**, les volumes de bière sont restés stables pendant le trimestre, malgré un gain de part de marché, selon nos estimations. Cette performance a été stimulée principalement par le succès de notre campagne « Cass Freshness ».

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 10 / 25



COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE

Tableau 7. Compte de résultats consolidé (millions d'USD)

	2T15	2T16	Croissance interne
Produits	11 052	10 806	4,0%
Coûts des ventes	-4 462	-4 225	-0,8%
Marge brute	6 590	6 582	6,2%
Frais de distribution	-1 066	-1 025	-3,9%
Frais commerciaux et de marketing	-1 757	-1 970	-18,8%
Frais administratifs	- 618	- 624	-4,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	233	259	40,9%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	3 382	3 222	2,9%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	20	-106	
Produits/(coûts) financiers nets	- 554	- 726	
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	- 60	-1 484	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	7	1	
Impôts sur le résultat	- 532	- 497	
Bénéfice	2 263	410	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	334	257	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 929	152	
EBITDA normalisé	4 156	4 011	4,3%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 984	1 727	

	1S15	1S16	Croissance interne
Produits	21 505	20 206	3,6%
Coûts des ventes	-8 662	-8 002	-1,3%
Marge brute	12 843	12 204	5,1%
Frais de distribution	-2 125	-1 964	-4,7%
Frais commerciaux et de marketing	-3 343	-3 568	-16,3%
Frais administratifs	-1 263	-1 179	0,1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	483	422	14,1%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	6 595	5 915	1,2%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	11	-139	
Produits/(coûts) financiers nets	- 463	-1 945	
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	335	-2.168	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	8	3	
Impôts sur le résultat	-1 125	- 835	
Bénéfice	5 361	829	
Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires	751	544	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	4 610	285	
EBITDA normalisé	8 123	7 474	3,4%
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	4 278	2 571	

Produits

Les produits consolidés ont augmenté de 4,0% au 2T16, avec une croissance des produits par hl de 5,9%. Ce résultat a été stimulé par nos initiatives de gestion des revenus et de premiumisation. Sur une base géographique constante, les produits par hl ont enregistré une hausse de 6,1%. Au 1S16, les produits ont enregistré une hausse de 3,6%, avec une croissance des produits par hl de 5,4% sur une base interne et de 5,7% sur une base géographique constante.

Coûts des Ventes (CdV)

Les CdV totaux ont augmenté de 0,8% et les CdV par hl de 2,5%. Cette hausse est due principalement à des effets de change transactionnels et à un portefeuille de produits défavorables, qui ont été partiellement compensés par des économies d'approvisionnement, des mesures d'efficacité et un mix d'intrants plus important provenant de nos opérations verticales. Sur une base géographique constante, les CdV par hl ont augmenté de 1,4% au 2T16. Au 1S16, les CdV ont augmenté de 1,3%, de 3,0% par hl, et de 2,7% par hl sur une base géographique constante.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 11 / 25



Frais de distribution

Les frais de distribution ont augmenté de 3,9% et de 5,7% par hl. L'augmentation par rapport au 2T15 s'explique par une intensification de notre activité de distribution au Brésil, qui est plus que compensée par la hausse des produits nets, la croissance de nos marques premium et de boissons apparentées à la bière et les hausses inflationnistes en Amérique latine Sud. Cette hausse a été partiellement compensée par une solide gestion des coûts et des mesures d'efficacité. Au 1S16, les frais de distribution ont augmenté de 4,7% et de 6,5% par hl.

Investissements commerciaux et de marketing

Les investissements commerciaux et de marketing ont augmenté de 18,8% au 2T16, en raison d'un soutien accru de nos marques, de nos initiatives de premiumisation et du développement de la catégorie des boissons apparentées à la bière. Les investissements commerciaux et de marketing ont augmenté de 16,3% au 1S16. Nous devrions augmenter nos investissements commerciaux et de marketing entre un chiffre dans le haut de la fourchette et deux chiffres dans le bas de la fourchette durant l'EX16, et d'un chiffre entre la moyenne et le haut de la fourchette au second semestre.

Frais administratifs

Les frais administratifs ont augmenté de 4,5% au cours du trimestre et ont été essentiellement stables au 1S16, ce qui est dû principalement au calendrier des provisions pour la rémunération variable.

Autres revenus d'exploitation

Les autres revenus d'exploitation ont augmenté de 40,9% à 259 millions d'USD au 2T16 en raison du calendrier des mesures d'incitation gouvernementales en Asie-Pacifique. Les autres revenus d'exploitation ont augmenté de 14,1% à 422 millions d'USD au 1S16.

Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT

Tableau 8. Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (millions d'USD)

	2T15	2T16	1S15	1S16
Restructuration (pertes de valeur incluses)	-37	-43	-55	-62
Règlement judiciaire	-77	-	-77	-
Cession d'activités et vente d'actifs (pertes de valeur incluses)	-4	-60	-4	-79
Coûts des acquisitions encourus dans le cadre des regroupements d'entreprises	138	-2	147	2
Impact sur le résultat d'exploitation	20	-105	11	-139

Le bénéfice d'exploitation normalisé ne comprend pas les éléments négatifs non-récurrents de 105 millions d'USD au 2T16, principalement dus aux coûts d'acquisition relatifs au rapprochement proposé avec SABMiller, ainsi qu'aux coûts de restructuration.

Revenus/(coûts) financiers nets

Tableau 9. Produits/(coûts) financiers nets (millions d'USD)

	2T15	2T16	1S15	1S16
Charges nettes d'intérêts	-352	-866	-760	-1 547
Charges d'intérêts nettes liées aux pensions	-30	-30	-60	-59
Charges de désactualisation	-73	-120	-149	-263
Autres résultats financiers	-99	290	506	-76
Produits/(coûts) financiers nets	-554	-726	-463	-1 945

Les **coûts financiers nets** (hors coûts financiers nets non-récurrents) ont totalisé 726 millions d'USD au 2T16, par rapport à 554 millions d'USD au 2T15. Cette augmentation s'explique principalement par les charges nettes d'intérêts supplémentaires résultant des émissions d'obligations au 1T16, liées au préfinancement du rapprochement proposé avec SABMiller. Les autres résultats financiers comprennent un ajustement à la valeur de marché favorable de 444 millions d'USD au 2T16, lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à une perte de 139 millions d'USD au 2T15. Les charges de désactualisation ont augmenté de 47 millions d'USD au 2T16, en raison d'une augmentation des charges liée aux obligations.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 12 / 25



Les coûts financiers nets étaient de 1 945 millions d'USD au 1S16, alors qu'ils s'élevaient à 463 millions d'USD au 1S15. Cette augmentation des coûts financiers nets s'explique principalement par les charges nettes d'intérêts supplémentaires résultant des émissions d'obligations au 1T16 liée au préfinancement du rapprochement proposé avec SABMiller. Les autres résultats financiers du 1S16 comprennent un ajustement à la valeur de marché positif de 306 millions d'USD lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions, par rapport à un gain de 618 millions d'USD au 1S15. Les autres résultats financiers du 1S16 comprennent également des pertes de change nettes, alors que des gains de change avaient été enregistrés au 1S15.

Le nombre d'actions couvertes par nos programmes de paiements fondés sur des actions ainsi que les cours d'ouverture et de clôture des actions sont fournis au tableau 10 ci-dessous.

Tableau 10. Couverture des paiements fondés sur des actions

	2T15	2T16	1S15	1S16
Prix de l'action au début du trimestre (Euro)	113,80	109,25	93,86	114,40
Prix de l'action à la fin du trimestre (Euro)	107,50	117,60	107,50	117,60
Nombre des instruments de fonds propres (millions)	35,5	44,2	35,5	44,2

Revenus/(coûts) financiers nets non-récurrents

Tableau 11. Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents (millions d'USD)

	2T15	2T16	1S15	1S16
Ajustement à la valeur de marché (instrument d'actions différées lié au regroupement avec Grupo Modelo)	-60	230	335	146
Ajustement à la valeur de marché (partie de la couverture du risque de change du prix d'achat du rapprochement envisagé avec SABMiller qui n'est pas qualifiée pour la comptabilité de couverture)	-	-1 766	-	-2 365
Autres ajustements à la valeur de marché (actions restreintes et obligations libellées en euros)	-	168	-	293
Autres	-	-116	-	-242
Produits/(coûts) financiers nets non-récurrents	-60	-1 484	335	-2 168

Les **coûts financiers nets non-récurrents** étaient de 1 484 millions d'USD au 2T16, alors qu'ils s'élevaient à 60 millions d'USD au 2T15. Les coûts financiers nets non-récurrents du 2T16 comprennent un ajustement à la valeur de marché négatif de 1 766 millions d'USD se rapportant à la partie de la couverture du risque de change du prix d'achat du rapprochement proposé avec SABMiller qui n'est pas qualifiée pour la comptabilité de couverture en vertu des règles IFRS. A la fin du 2T16, 46 milliards de GBP du prix d'achat du rapprochement proposé ont été couverts à un taux GBP/USD moyen de 1,5276.

Le résultat du 2T16 tient compte également d'un gain évalué à la valeur de marché de 230 millions d'USD résultant des instruments dérivés conclus pour couvrir le système d'actions différées émis lors d'une opération liée au rapprochement avec Grupo Modelo, et un gain évalué à la valeur de marché de 168 millions d'USD lié aux instruments dérivés conclus pour couvrir une partie des actions restreintes à émettre dans le cadre du rapprochement proposé avec SABMiller. Le nombre d'actions incluses dans la couverture du système d'actions différées et les actions restreintes sont présentés au tableau 12, avec les cours d'ouverture et de clôture des actions.

Les autres coûts financiers nets non-récurrents de 116 millions d'USD du 2T16 se rapportent essentiellement aux charges de désactualisation additionnelles relatives à l'annulation, en avril 2016, de 12,5 milliards d'USD des *Committed Senior Facilities* de 2015 en lien avec le rapprochement proposé avec SABMiller, ainsi qu'aux frais d'engagement pour ces facilités.

Tableau 12. Couverture de l'instrument d'action différée

	2T15	2T16	1S15	1S16
Prix de l'action au début du trimestre (Euro)	113,80	109,25	93,86	114,40
Prix de l'action à la fin du trimestre (Euro)	107,50	117,60	107,50	117,60
Nombre des instruments d'action différée à la fin du trimestre (millions)	23,1	38,1	23,1	38,1

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 13 / 25



Impôt sur le résultat

Tableau 13. Impôts sur le résultat (millions d'usd)				
	2T15	2T16	1S15	1S16
Charges d'impôts	532	497	1 125	835
Taux d'impôts effectif	19,1%	54,9%	17,4%	50,2%
Taux d'impôt effectif normalisé	17,2%	20,5%	17,6%	21,5%

L'impôt sur le résultat au 2T16 s'élève à 497 millions d'USD, avec un taux d'imposition effectif (TIE) normalisé de 20,5%, alors qu'il était de 532 millions d'USD au 2T15, avec un TIE normalisé de 17,2%. Le TIE normalisé reflète l'impact du préfinancement du prix d'acquisition du rapprochement proposé avec SABMiller, pour lequel aucune déduction fiscale n'est rapportée.

La hausse du TIE rapporté de 19,1% au 2T15 à 54,9% au 2T16, est due à l'impact défavorable sur le bénéfice avant impôts de l'ajustement à la valeur de marché négatif lié à la couverture du prix d'achat du rapprochement proposé avec SABMiller.

Bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires

Le bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires, qui s'élevait à 334 millions d'USD au 2T15, a baissé à 257 millions d'USD au 2T16, en raison des effets de change et des résultats opérationnels défavorables d'Ambev au deuxième trimestre.

Bénéfice normalisé et bénéfice

Tableau 14. Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'usd)				
	2T15	2T16	1S15	1S16
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 929	152	4 610	285
Éléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	- 5	90	3	119
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	60	1 484	- 335	2 167
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 984	1 727	4 278	2 571

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev est passé de 1 984 millions d'USD au 2T15 à 1 727 millions d'USD au 2T16, avec une croissance interne de l'EBITDA plus qu'atténuée par une hausse des coûts financiers nets et l'impact des effets de change défavorables. Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev est de 2 571 millions d'USD au 1S16, alors qu'il s'élevait à 4 278 millions d'USD au 1S15.

Le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev a diminué à 152 millions d'USD au 2T16, alors qu'il s'élevait à 1 929 millions d'USD au 2T15.

BPA normalisé et de base

Tableau 15. Bénéfice par action (USD)				
	2T15	2T16	1S15	1S16
Bénéfice de base par action	1,18	0,09	2,81	0,17
Éléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	-	0,06	-	0,07
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev, par action	0,03	0,90	-0,20	1,32
Bénéfice normalisé par action	1,21	1,06	2,61	1,57

Le bénéfice par action (BPA) normalisé a diminué, passant de 1,21 USD au 2T15 à 1,06 USD au 2T16, principalement en raison du coût net du préfinancement du prix d'achat de SABMiller et d'autres résultats financiers.

Le BPA normalisé hors effets de change défavorables, ajustement à la valeur de marché lié à la couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions et coût net du préfinancement du prix d'achat de SABMiller, a diminué de 1,29 USD au 2T15 à 1,10 USD au 2T16.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 14 / 25



Tableau 16. Réconciliation - Bénéfice normalisé par action (USD)

	2T15	2T16	1S15	1S16
EBIT normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev ¹	1,81	1,85	3,41	3,44
Impôts sur le résultat ¹	-0,29	-0,30	-0,57	-0,51
Autres ¹	-0,23	-0,45	-0,61	-0,90
Bénéfice normalisé par action hors effets de change, ajustements à la juste valeur et préfinancement du rapprochement proposé avec SABMiller	1,29	1,10	2,23	2,03
Effets de change sur base annuelle		-0,04		-0,19
Coût net du préfinancement du prix d'acquisition de SABMiller		-0,27		-0,46
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0,08	0,27	0,38	0,19
Bénéfice normalisé par action	1,21	1,06	2,61	1,57

¹au taux de change de 2015

Tableau 17. Réconciliation - Bénéfice par action (USD)

	2T15	2T16	1S15	1S16
EBIT attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev ¹	1,84	1,86	3,43	3,42
Impôts sur le résultat ¹	-0,29	-0,26	-0,57	-0,47
Autres ¹	-0,25	-0,52	-0,63	-0,95
Bénéfice par action hors effets de change, ajustements à la juste valeur et préfinancement du rapprochement proposé avec SABMiller	1,30	1,08	2,23	2,00
Effets de change sur base annuelle		-0,05		-0,19
Coût net du préfinancement du prix d'acquisition de SABMiller		-0,27		-0,46
Ajustement à la valeur de marché (couverture de nos programmes de paiements fondés sur des actions)	-0,08	0,27	0,38	0,19
Ajustement à la valeur de marché (instrument d'actions différées lié au regroupement avec Grupo Modelo)	-0,04	0,14	0,20	0,09
Ajustement à la valeur de marché (partie de la couverture du risque de change du prix d'acquisition du rapprochement envisagé avec SABMiller qui n'est pas qualifiée pour la comptabilité de couverture)		-1,08		-1,44
Autres ajustements à la valeur de marché (instruments dérivés contractés dans le cadre de la couverture des actions restreintes à émettre ainsi que la couverture en USD des obligations de 13,25 milliards d'euros, émises en mars)		0,10		0,18
Charges de désactualisation additionnelles relatives à l'annulation des <i>Committed Senior Acquisition Facilities</i> de 2015 et d'autres frais d'engagement		-0,07		-0,15
Frais d'acquisition relatifs aux regroupements d'entreprises		-0,04		-0,05
Bénéfice par action	1,18	0,09	2,81	0,17

¹au taux de change de 2015

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

Tableau 18. Réconciliation de l'EBITDA normalisé et bénéfice attribuables aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev (millions d'USD)

	2T15	2T16	1S15	1S16
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'AB InBev	1 929	152	4 610	285
Intérêts minoritaires	334	257	751	545
Bénéfice	2 263	410	5 361	829
Impôts sur le résultat	532	497	1 125	835
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	- 7	- 1	- 8	- 3
(Produits)/coûts financiers nets	554	726	463	1 945
(Produits)/coûts financiers nets non-récurrents	60	1 484	- 335	2 168
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT (dépréciations-non récurrentes incluses)	- 20	106	- 11	139
EBIT Normalisé	3 382	3 222	6 595	5 915
Amortissements et dépréciations	774	789	1 528	1 559
EBITDA Normalisé	4 156	4 011	8 123	7 474

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 15 / 25



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

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

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

SITUATION FINANCIERE

Tableau 19. Tableau des flux de trésorerie consolidé (millions d'USD)

	1S15	1S16
Activités opérationnelles		
Bénéfice	5 361	829
Intérêts, impôts et éléments non-cash inclus dans le bénéfice	2 829	6 564
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et de l'utilisation des provisions	8 190	7 393
Changement du fonds de roulement	- 965	-1 673
Contributions aux plans et utilisation des provisions	- 194	- 265
Intérêts et impôts (payés)/reçus	-2 336	-3 008
Dividendes reçus	19	6
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	4 714	2 453
Activités d'investissement		
Dépenses d'investissement nettes	-1 609	-1 419
Acquisition et cession de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise/cédée	- 220	-1 035
Produits nets de cessions d'obligations à court terme	- 71	-55 905
Produits nets de cessions d'actifs détenus en vue de la vente	228	58
Autre	- 91	2
Flux de trésorerie provenant d'activités d'investissement	-1 763	-58 299
Activités de financement		
Dividendes payés	-4 556	-3 929
(Remboursement)/émissions d'emprunts	1 507	58 801
Emissions d'actions de capital	3	-
Trésorerie perçue sur l'instrument d'action différé	-1 000	-
Autre (incluant charges financières nettes autres qu'intérêts)	- 377	75
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-4 423	54 947
Augmentation/(diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie	-1 472	- 899

Le 1S16 a enregistré une baisse de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de 899 millions d'USD, par rapport à une baisse de 1 472 millions d'USD au 1S15, en tenant compte des mouvements suivants :

- Le flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles a atteint 2 453 millions d'USD au 1S16 par rapport à 4 714 millions d'USD au 1S15, cette baisse étant essentiellement due à des effets de change défavorables, à une hausse des taxes versées et à une comparaison de fonds de roulement

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 16 / 25



difficile résultant d'une baisse des dettes commerciales suite à une diminution des volumes de production au Brésil.

- Le flux de trésorerie provenant des activités d'investissement est passé de 1 763 millions d'USD au 1S15 à 58 299 millions d'USD au 1S16. Pour soutenir le rapprochement proposé avec SABMiller, AB InBev a émis une série d'obligations au 1T16. L'excédent de liquidités résultant de ces émissions a été investi principalement dans des bons du Trésor américain en attendant la finalisation du rapprochement.

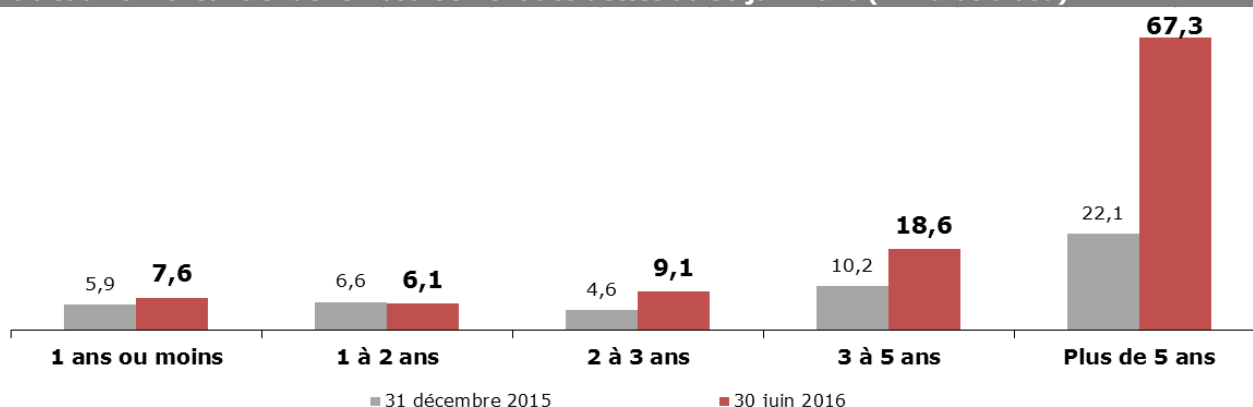
Les dépenses d'investissement nettes d'AB InBev totalisent 1 419 millions d'USD au 1S16, par rapport à 1 609 millions d'USD au 1S15. Environ 49% des dépenses d'investissements brutes du 1S16 ont été utilisés pour améliorer les équipements de production de l'entreprise, environ 36% ont été consacrés à des investissements logistiques et commerciaux et environ 15% ont servi à l'amélioration des capacités administratives et à l'acquisition de matériel informatique et de logiciels.

- Le flux de trésorerie entrant provenant des activités de financement était de 54 947 millions d'USD au 1S16, comparé à un flux de trésorerie sortant de 4 423 millions d'USD au 1S15, une différence due essentiellement au flux de trésorerie entrant résultant de l'émission d'obligations au 1T16 liée au préfinancement du rapprochement proposé avec SABMiller.

L'endettement net d'AB InBev au 30 juin 2016 s'élevait à 44,9 milliards d'USD, soit une hausse par rapport aux 42,2 milliards d'USD affichés au 31 décembre 2015. Le ratio endettement net/EBITDA normalisé a augmenté, passant de 2,51x au 31 décembre 2015 à 2,77x au 30 juin 2016, sur une base rapportée.

Au 30 juin 2016, nous disposons d'une liquidité totale de 70 977 millions d'USD, dont 9 000 millions d'USD disponibles sous la forme de lignes de crédit à long terme, et 61 977 millions d'USD de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme dans les titres d'emprunt, moins les découverts bancaires. Bien qu'AB InBev puisse emprunter ces montants pour combler ses besoins en liquidité, elle compte essentiellement sur les flux de trésorerie provenant d'activités d'exploitation pour financer ses activités permanentes.

Tableau 20. Echancier de remboursement des dettes au 30 juin 2016 (milliards d'usd)



COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 17 / 25



EVENEMENTS RECENTS

Approbation par le *Department of Justice* des Etats-Unis concernant le rapprochement proposé avec SABMiller

Le 20 juillet 2016, AB InBev a annoncé avoir conclu un accord sous forme de jugement d'expédient (*consent decree*) avec le Department of Justice (ministère de la justice) des Etats-Unis, lequel ouvre la voie à une approbation par les Etats-Unis de son rapprochement proposé avec SABMiller plc.

Dans le cadre de ce *consent decree* et en ligne avec l'approche d'AB InBev d'aborder de manière proactive les inquiétudes éventuelles au niveau réglementaire, la société a convenu de vendre la participation aux Etats-Unis de SABMiller dans MillerCoors à Molson Coors. Cette cession, qui avait été précédemment annoncée entre AB InBev et Molson Coors, est conditionnée au succès de la clôture du rapprochement d'AB InBev avec SABMiller.

Les termes du *consent decree* officialisent les engagements antérieurs pris par l'entité américaine Anheuser-Busch (« AB ») de la société, parmi lesquels :

- AB n'achètera pas un distributeur si cette acquisition devait impliquer que plus de 10% de son volume annuel serait distribué via des systèmes de distribution entièrement détenus par la société aux Etats-Unis
- AB ne mettra fin à aucun contrat de grossiste suite au rapprochement avec SABMiller

En outre, certains aspects des politiques et programmes commerciaux de la société aux Etats-Unis seront examinés et modifiés afin d'être conformes au *consent decree*.

Offre modifiée et finale pour SABMiller plc

Le 26 juillet, nous avons annoncé les termes modifiés et finaux de notre offre d'acquisition de la totalité des actions émises et à émettre de SABMiller.

Conformément aux termes modifiés et finaux de l'opération, chaque actionnaire de SABMiller sera désormais en droit de recevoir 45,00 GBP en numéraire pour chaque action SABMiller. La Contrepartie en Numéraire représente :

- Une augmentation de 1,00 GBP par action de SABMiller par rapport à la Contrepartie en Numéraire de 44,00 GBP annoncée dans le communiqué du 11 Novembre 2015
- Une prime d'environ 53% par rapport au cours de clôture de l'action SABMiller de 29,34 GBP le 14 septembre 2015 (dernier Jour Ouvré précédant la relance des spéculations relatant une approche de la part d'AB InBev)
- Une prime d'environ 39% par rapport au cours moyen pondéré en fonction du volume sur trois mois de l'action SABMiller de 32.31 GBP au 14 septembre 2015

Conformément aux termes modifiés et finaux de l'Alternative Partielle en Actions, les actionnaires de SABMiller auront désormais le droit de choisir de recevoir pour chaque action de SABMiller 4,6588 GBP en numéraire et 0,483969 Actions Restreintes pour chaque action SABMiller. L'Alternative Partielle en Actions modifiée représente au 25 Juillet 2016:

- Une prime d'environ 74% par rapport au cours de clôture de l'action SABMiller de 29,34 GBP le 14 septembre 2015 (dernier Jour Ouvré précédant la relance des spéculations relatant une approche de la part d'AB InBev)
- Une prime d'environ 58% par rapport au cours moyen pondéré en fonction du volume sur trois mois de l'action SABMiller de 32,31 GBP au 14 septembre 2015

Nous estimons que l'offre modifiée et finale constitue une opportunité attrayante pour tous les actionnaires de SABMiller et nous espérons obtenir la recommandation du conseil d'administration de SABMiller pour la

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 18 / 25



Contrepartie en Numéraire au moment opportun. Les deux actionnaires principaux de SABMiller se sont déjà engagés à voter en faveur de l'opération, tout comme les administrateurs de SABMiller par rapport à leur actionnariat personnel.

Durant les 9 derniers mois, nous avons travaillé en étroite collaboration avec l'équipe de SABMiller. Nous avons progressé de manière significative au niveau des procédures réglementaires à travers le monde, et avons également travaillé avec eux sur le financement obligataire et les cessions aux Etats-Unis, en Chine et en Europe, ainsi que sur le planning général d'intégration. Notre objectif reste de clôturer la transaction en 2016.

NOTES

Les chiffres rapportés d'AB InBev des 2T16 et 2T15 ainsi que des 1S16 et 1S15 sont basés sur les états financiers intermédiaires consolidés non-audités, préparés conformément aux normes IFRS. Sauf indication contraire, les montants sont exprimés en millions d'USD.

Afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'AB InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans le présent communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur des chiffres de croissance interne et des chiffres normalisés. En d'autres termes, les chiffres financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités à l'étranger et des changements dans le périmètre. Les changements dans le périmètre représentent l'impact des acquisitions et cessions, le lancement ou l'arrêt d'activités ou le transfert d'activités entre segments, les pertes et profits enregistrés au titre de réduction et les modifications apportées aux estimations comptables d'une année à l'autre ainsi que d'autres hypothèses que la direction ne considère pas comme faisant partie de la performance sous-jacente de l'entreprise.

Toutes les références données par hectolitre (par hl) ne comprennent pas les activités non-bières américaines. Afin d'éliminer l'effet mix géographique, c'est-à-dire l'impact d'une croissance des volumes plus forte dans les pays à plus faibles produits par hl et à plus faibles coûts des ventes par hl, nous présentons également, aux endroits spécifiés, les chiffres par hectolitre internes sur une base géographique constante. Lorsque nous faisons des estimations sur une base géographique constante, nous supposons que chaque pays dans lequel nous opérons représente le même pourcentage de notre volume mondial que pour la même période de l'année précédente.

Chaque fois qu'ils sont mentionnés dans le présent document, les indicateurs de performance (EBITDA, EBIT, bénéfice, taux d'imposition, BPA) sont rapportés sur une base « normalisée », ce qui signifie qu'ils sont présentés avant les éléments non-récurrents. Les éléments non-récurrents sont des produits ou charges qui surviennent de manière irrégulière et ne font pas partie des activités normales de l'entreprise. Ils sont présentés séparément en raison de leur importance pour comprendre la performance sous-jacente durable de l'entreprise de par leur taille ou nature. Les indicateurs normalisés sont des indicateurs additionnels utilisés par la direction et ne peuvent pas remplacer les indicateurs conformes aux normes IFRS comme indicateurs de la performance de l'entreprise. Les valeurs indiquées dans les tableaux et les annexes peuvent ne pas concorder à cause d'arrondis.

Les BPA du 2T16 et du 1S16 sont basés sur la moyenne pondérée de 1 641 millions d'actions, comparé aux 1 640 millions d'actions pour le 2T15 et le 1S15.

Clause légale de non responsabilité

Le présent communiqué de presse contient des « déclarations prévisionnelles ». Ces déclarations reposent sur les attentes et points de vue actuels du management d'Anheuser-Busch InBev quant aux événements et évolutions futurs et sont soumises à des incertitudes et des changements au gré des circonstances. Les déclarations prévisionnelles contenues dans le présent communiqué incluent, entre autres, des déclarations liées à la proposition de regroupement proposé d'AB InBev et SABMiller et d'autres déclarations qui ne sont pas des faits historiques. Les déclarations prévisionnelles sont généralement rédigées au futur ou comprennent des mots ou expressions tels que « pourrait », « devrait », « croire », « avoir l'intention », « s'attendre à », « anticiper », « viser », « estimer », « probable », « prévoir » ou 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'Anheuser-Busch InBev, sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes au sujet d'Anheuser-Busch InBev et de SABMiller et sont dépendantes de nombreux facteurs, qui pour certains sont en dehors du contrôle d'Anheuser-Busch InBev. De nombreux facteurs, risques et incertitudes peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats escomptés. Ceci inclut le respect des conditions préalables et des conditions auxquelles sont soumises les opérations décrites aux présentes, la capacité à obtenir les autorisations réglementaires liées aux opérations et la capacité à satisfaire à toutes conditions requises pour obtenir ces autorisations. Ceci inclut également les risques et incertitudes relatifs à Anheuser-Busch InBev décrits dans l'Élément 3.D de son rapport annuel inclus dans le formulaire 20-F (« Form 20-F ») déposé

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 19 / 25



auprès de la US Securities and Exchange Commission (« SEC ») le 14 mars 2016. D'autres facteurs inconnus ou imprévisibles peuvent entraîner des différences sensibles entre les résultats réels et les résultats escomptés. Il n'existe aucune certitude que les opérations proposées seront finalisées, ni qu'elles le seront selon les conditions décrites aux présentes.

Les déclarations prévisionnelles doivent être lues en parallèle avec les autres avertissements et mises en garde contenus dans d'autres documents, y compris le formulaire 20-F (« Form 20-F ») le plus récent d'Anheuser-Busch InBev et d'autres rapports inclus dans le formulaire 6-K, ainsi que tout autre document qu'Anheuser-Busch InBev ou SABMiller a rendu public. Toute déclaration prévisionnelle contenue dans le présent communiqué doit être lue à la lumière de l'intégralité de ces avertissements et mises en garde, et il ne peut être garanti que les résultats effectifs ou les évolutions attendues par Anheuser-Busch InBev se réaliseront ou, dans l'hypothèse où ceux-ci se réaliseraient de manière substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus sur Anheuser-Busch InBev, ses affaires ou ses opérations. Sauf lorsque cela est requis par la loi, Anheuser-Busch InBev n'est pas tenue de publier des mises à jour ou de réviser ces déclarations prévisionnelles, à la lumière de nouvelles informations, événements futurs ou autre.

Futures déclarations à la SEC et présente déclaration : informations importantes

Si AB InBev et SABMiller mettent en œuvre une opération liée au regroupement proposé d'AB InBev et de SABMiller, AB InBev ou Newbelco SA/NV (une société à responsabilité limitée de droit belge constituée aux fins d'une telle opération) pourraient avoir l'obligation de déposer des documents pertinents auprès de la SEC. Ces documents ne sont toutefois pas disponibles actuellement. LES INVESTISSEURS SONT PRIES DE LIRE TOUS LES DOCUMENTS RELATIFS A CETTE OPERATION ENVISAGEE SI ET LORSQU'ILS SERONT DISPONIBLES, ETANT DONNE QUE CES DOCUMENTS CONTIENDRONT DES INFORMATIONS IMPORTANTES. Les investisseurs pourront obtenir un exemplaire gratuit de ces documents sans frais sur le site web de la SEC (<http://www.sec.gov>) une fois que ces documents auront été déposés auprès de la SEC. Des copies de ces documents pourront également être obtenues sans frais auprès d'AB InBev une fois qu'ils auront été déposés auprès de la SEC.

Avis aux investisseurs aux Etats-Unis

Les détenteurs américains d'actions SABMiller doivent noter que les étapes de toute opération requérant l'approbation des actionnaires de SABMiller peuvent être mises en œuvre par un *scheme of arrangement* conformément au droit des sociétés anglais. Si tel était le cas, il est prévu que toute action à émettre aux actionnaires de SABMiller en vertu de l'opération le serait en se fondant sur la dérogation aux exigences d'enregistrement prévue par la Section 3(a)(10) du US Securities Act de 1933 et serait soumise à des exigences de déclaration de droit anglais (qui sont différentes des exigences des Etats-Unis). L'opération pourrait également être mise en œuvre par le biais d'une offre publique d'acquisition de droit anglais. Si tel était le cas, les titres à émettre aux actionnaires de SABMiller dans le cadre de l'opération seront enregistrés en vertu du US Securities Act, à défaut d'exemption applicable à l'obligation d'enregistrement. Si l'opération est mise en œuvre par le biais d'une offre publique d'acquisition de droit anglais, celle-ci sera mise en œuvre conformément aux règles applicables en vertu du US Exchange Act de 1934, y compris toute exemption prévue par la Règle 14d-1(d) du US Exchange Act.

Ce document ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat de titres. Il n'y aura aucune vente de titres dans toute juridiction où une telle offre, sollicitation ou vente n'est pas autorisée avant l'enregistrement ou la qualification en vertu des lois sur les valeurs mobilières de la juridiction concernée. Aucune offre de titres ne sera faite si ce n'est par la voie d'un prospectus répondant aux exigences de la Section 10 du Securities Act de 1933, tel qu'amendé.

Les données financières relatives au deuxième trimestre de 2016 (2T16) et au premier semestre (1S16) présentées aux tableaux 1 (excepté les informations relatives aux volumes), 7 à 9, 11, 13 à 15 et 18 à 19 du présent communiqué de presse sont extraites des états financiers intermédiaires consolidés condensés non-audités du groupe arrêtés au 30 juin 2016 et pour la période de six mois close à cette date, qui ont fait l'objet d'un examen par notre commissaire Deloitte Réviseurs d'entreprises SCCRL conformément à l'International Standard on Review Engagements 2410, à la « Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity » et aux normes du 'Public Company Accounting Oversight Board' (Etats-Unis). Les auditeurs ont conclu que, sur la base de leurs examens, aucun fait n'a été porté à leur connaissance, qui tendrait à indiquer que ces états financiers intermédiaires n'ont pas été établis, sous tous égards importants, conformément à la norme IAS 34 « Information financière intermédiaire », telle que publiée par l'IASB et adoptée par l'Union européenne. Les données financières présentées aux tableaux 3 à 6, 10, 12, 16 à 17 et 20 sont extraites des documents comptables sous-jacents arrêtés au 30 juin 2016 et pour la période de six mois close à cette date (excepté les informations relatives aux volumes).

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 20 / 25



CONFERENCE TELEPHONIQUE ET WEBDIFFUSION

Conférence téléphonique et webdiffusion pour les investisseurs le vendredi 29 juillet 2016 :

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

Détails concernant l'inscription

Webdiffusion (mode écoute uniquement)

<http://event.on24.com/r.htm?e=1117086&s=1&k=C2DC39A8AFD9465F463B7947C374431C>

Conférence téléphonique (avec Q&R interactives)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/21564411>

CONTACTS ANHEUSER-BUSCH INBEV

Médias

Marianne Amssoms

Tél. : +1-212-573-9281

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

Karen Couck

Tél. : +1-212-573-9283

E-mail : karen.couck@ab-inbev.com

Kathleen Van Boxelaer

Tél. : +32-16-27-68-23

E-mail : kathleen.vanboxelaer@ab-inbev.com

Investisseurs

Graham Staley

Tél. : +1-212-573-4365

E-mail : graham.staley@ab-inbev.com

Lauren Abbott

Tél. : +1-212-573-9287

E-mail : lauren.abbott@ab-inbev.com

Heiko Vulsieck

Tél. : +32-16-27-68-88

E-mail : heiko.vulsieck@ab-inbev.com

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 21 / 25



A propos d'Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev est une société cotée en bourse (Euronext : ABI) basée à Leuven, en Belgique, avec une cotation secondaire à la Bourse du Mexique (MEXBOL : ABI) et à la Bourse d'Afrique du Sud (JSE : ANB) et une cotation d'ADR (American Depositary Receipts) à la Bourse de New York (NYSE : BUD). Elle est le brasseur leader au niveau mondial et l'un des cinq plus grands groupes de biens de consommation au monde. La bière, premier réseau social, rassemble les gens depuis des milliers d'années et le portefeuille de la société comprenant plus de 200 marques de bières continue de tisser des liens forts avec les consommateurs. Il comprend les marques mondiales Budweiser®, Corona® et Stella Artois®, les marques internationales Beck's®, Leffe® et Hoegaarden®, et les championnes locales Bud Light®, Skol®, Brahma®, Antarctica®, Quilmes®, Victoria®, Modelo Especial®, Michelob Ultra®, Harbin®, Sedrin®, Klinskoye®, Sibirskaya Korona®, Chernigivske®, Cass® et Jupiler®. Le dévouement d'Anheuser-Busch InBev à la qualité trouve ses origines dans une tradition brassicole qui date de plus de 600 ans, du temps de la brasserie Den Hoorn à Leuven en Belgique, et dans l'esprit innovateur de la brasserie d'Anheuser & Co, dont les origines remontent à 1852, à St. Louis aux Etats-Unis. Géographiquement diversifiée avec une exposition équilibrée sur les marchés émergents et développés, Anheuser-Busch InBev emploie les forces collectives de ses quelque 150 000 collaborateurs basés dans 26 pays du monde entier. En 2015, AB InBev a réalisé des produits de 43,6 milliards de dollars US. La société aspire à être la meilleure entreprise brassicole qui réunit les gens pour un Monde Meilleur. Pour plus d'informations, visitez notre site www.ab-inbev.com.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 22 / 25



Annexe 1						
AB InBev au niveau mondial	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	116 799	95	-	-1 987	114 908	-1,7%
dont volumes de nos propres bières	105 409	406	-	-817	104 999	-0,8%
Produits	11 052	28	- 716	443	10 806	4,0%
Coûts des ventes	-4 462	1	270	-34	-4 225	-0,8%
Marge brute	6 590	28	- 446	409	6 582	6,2%
Frais de distribution	-1 066	-15	98	-42	-1 025	-3,9%
Frais commerciaux et de marketing	-1 757	-3	115	-327	-1 970	-18,8%
Frais administratifs	- 618	-17	40	-28	- 624	-4,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	233	-30	-25	83	259	40,9%
EBIT normalisé	3 382	-38	-217	95	3 222	2,9%
EBITDA normalisé	4 156	-35	-283	173	4 011	4,3%
Marge EBITDA normalisée	37,6%				37,1%	8 bp
Amérique du Nord	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	31 090	324	-	112	31 526	0,4%
Produits	4 118	70	-18	92	4 263	2,2%
Coûts des ventes	-1 598	-35	4	83	-1 544	5,2%
Marge brute	2 520	37	-14	175	2 717	7,0%
Frais de distribution	- 340	-12	3	15	- 335	4,3%
Frais commerciaux et de marketing	- 585	-10	2	-140	- 734	-24,1%
Frais administratifs	- 128	-12	1	-	- 139	0,4%
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	1	-	16	20	-
EBIT normalisé	1 471	2	-10	66	1 529	4,5%
EBITDA normalisé	1 657	5	-10	81	1 732	4,8%
Marge EBITDA normalisée	40,2%				40,6%	103 bp
Mexique	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	10 886	-	-	788	11 674	7,2%
Produits	1 055	-7	-157	100	992	9,5%
Coûts des ventes	- 264	-3	41	-33	- 261	-12,7%
Marge brute	791	-10	-116	67	732	8,5%
Frais de distribution	- 100	-1	16	-17	- 102	-16,7%
Frais commerciaux et de marketing	- 171	10	26	-35	- 169	-21,5%
Frais administratifs	- 93	-	12	-3	- 82	-2,2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	57	-25	-7	15	41	47,4%
EBIT normalisé	484	-24	-68	29	420	6,1%
EBITDA normalisé	569	-24	-80	36	500	6,6%
Marge EBITDA normalisée	53,9%				50,4%	-143 bp
Amérique latine Nord	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	27 477	436	-	-1 280	26 632	-4,6%
Produits	1 995	60	- 224	35	1 864	1,7%
Coûts des ventes	- 754	-31	92	-17	- 711	-2,3%
Marge brute	1 241	29	-132	18	1 154	1,4%
Frais de distribution	- 266	-4	35	-26	- 260	-9,7%
Frais commerciaux et de marketing	- 251	-5	32	-18	- 242	-7,4%
Frais administratifs	- 112	-6	14	-1	- 105	-1,2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	106	1	-12	-5	91	-4,4%
EBIT normalisé	718	15	-64	-33	636	-4,6%
EBITDA normalisé	903	15	-89	-10	819	-1,1%
Marge EBITDA normalisée	45,3%				43,9%	-125 bp

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 23 / 25



Annexe 1						
Amérique latine Sud	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	7 765	-485	-	-1 077	6 202	-14,8%
Produits	696	-16	-180	27	527	4,1%
Coûts des ventes	- 288	12	66	10	- 200	3,4%
Marge brute	408	-4	-114	37	327	9,2%
Frais de distribution	- 70	3	24	-13	- 56	-19,7%
Frais commerciaux et de marketing	- 93	1	29	-19	- 81	-20,4%
Frais administratifs	- 34	1	10	-3	- 25	-7,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	5	-8	-1	5	-	-
EBIT normalisé	216	-7	-51	8	165	3,7%
EBITDA normalisé	264	-7	-71	28	216	11,1%
Marge EBITDA normalisée	37,9%				41,0%	255 bp
Europe	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	12 361	-110	-	-98	12 152	-0,8%
dont volumes de nos propres bières	11 931	-110	-	-17	11 805	-0,1%
Produits	1 147	-9	-33	52	1 156	4,6%
Coûts des ventes	-455	-	19	-21	-457	-4,8%
Marge brute	692	-9	-14	31	699	4,5%
Frais de distribution	-117	-2	4	-2	-116	-1,6%
Frais commerciaux et de marketing	-245	1	7	-42	-279	-17,3%
Frais administratifs	-74	-	-	7	-68	8,6%
Autres produits/(charges) d'exploitation	4	2	-1	3	7	46,5%
EBIT normalisé	260	-8	-5	-5	243	-1,8%
EBITDA normalisé	345	-8	-7	-	331	0,1%
Marge EBITDA normalisée	30,1%				28,6%	-128 bp
Asie-Pacifique	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	25 529	179	-	-441	25 266	-1,7%
Produits	1 528	14	-79	63	1 526	4,1%
Coûts des ventes	-741	-8	36	14	-698	1,9%
Marge brute	787	6	-42	77	828	9,7%
Frais de distribution	-124	-2	6	1	-118	1,0%
Frais commerciaux et de marketing	-365	1	19	-30	-373	-8,3%
Frais administratifs	-78	-1	4	-	-74	-
Autres produits/(charges) d'exploitation	54	-	-4	39	87	74,5%
EBIT normalisé	274	5	-18	87	349	31,3%
EBITDA normalisé	422	5	-25	85	487	20,0%
Marge EBITDA normalisée	27,6%				31,9%	423 bp
Exportations Globales et Sociétés Holding	2T15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl)	1 693	-248	-	10	1 454	0,7%
Produits	514	-85	-26	75	478	17,4%
Coûts des ventes	-363	64	15	-70	-353	-22,8%
Marge brute	151	-21	-12	5	125	4,0%
Frais de distribution	-48	3	10	1	-35	0,9%
Frais commerciaux et de marketing	-47	-3	2	-43	-91	-86,4%
Frais administratifs	-100	-1	-1	-29	-130	-29,5%
Autres produits/(charges) d'exploitation	3	-	-	9	12	-
EBIT normalisé	-41	-22	-1	-57	-120	-83,8%
EBITDA normalisé	-5	-21	-	-46	-72	-

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 24 / 25



Annexe 2						
AB InBev au niveau mondial	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	224 162	- 575	-	-3 811	219 776	-1,7%
dont volumes de nos propres bières	200 498	487	-	-2 106	198 880	-1,1%
Produits	21 505	- 33	-2 026	760	20 206	3,6%
Coûts des ventes	-8 662	61	706	- 109	-8 002	-1,3%
Marge brute	12 843	28	-1 320	652	12 204	5,1%
Frais de distribution	-2 125	-13	272	- 99	-1 964	-4,7%
Frais commerciaux et de marketing	-3 343	5	309	- 539	-3 568	-16,3%
Frais administratifs	-1 263	- 28	111	1	-1 179	0,1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	483	- 51	- 70	61	422	14,1%
EBIT normalisé	6 595	- 60	- 697	76	5 915	1,2%
EBITDA normalisé	8 123	- 55	- 868	274	7 474	3,4%
Marge EBITDA normalisée	37,8%				37,0%	-6 bp
Amérique du Nord	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	58 416	205	-	- 182	58 439	-0,3%
Produits	7 719	32	-58	101	7 795	1,3%
Coûts des ventes	-3 073	8	14	148	-2 902	4,9%
Marge brute	4 646	41	-44	249	4 892	5,4%
Frais de distribution	- 656	-10	11	19	- 636	2,9%
Frais commerciaux et de marketing	-1 085	- 11	10	- 215	-1 302	-20,0%
Frais administratifs	- 254	- 22	3	11	-262	4,2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	20	- 9	-	21	31	-
EBIT normalisé	2 671	- 12	-21	85	2 723	3,2%
EBITDA normalisé	3 038	- 8	-23	109	3 116	3,6%
Marge EBITDA normalisée	39,4%				40,0%	89 bp
Mexique	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	19 991	-	-	1 971	21 961	9,9%
Produits	1 948	- 13	-333	244	1 847	12,6%
Coûts des ventes	- 508	- 4	91	- 82	- 504	-16,4%
Marge brute	1 440	- 17	-242	162	1 343	11,3%
Frais de distribution	- 197	- 2	36	- 35	- 198	-17,7%
Frais commerciaux et de marketing	- 342	20	62	- 86	- 345	-26,7%
Frais administratifs	- 196	-	28	9	- 158	4,8%
Autres produits/(charges) d'exploitation	109	- 39	-13	13	70	19,0%
EBIT normalisé	814	- 36	-128	64	712	8,1%
EBITDA normalisé	986	- 36	-157	79	871	8,2%
Marge EBITDA normalisée	50,6%				47,2%	-197 bp
Amérique latine Nord	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	58 759	587	-	-3 574	55 772	-6,0%
Produits	4 484	73	- 834	- 13	3 709	-0,3%
Coûts des ventes	-1 573	- 38	289	- 18	-1 340	-1,1%
Marge brute	2 911	35	- 545	- 31	2 370	-1,1%
Frais de distribution	- 587	- 5	119	- 32	- 504	-5,4%
Frais commerciaux et de marketing	- 547	-5	109	- 30	- 473	-5,5%
Frais administratifs	- 241	-6	43	14	- 190	5,7%
Autres produits/(charges) d'exploitation	274	1	-49	- 37	189	-13,5%
EBIT normalisé	1 810	20	- 324	- 116	1 391	-6,4%
EBITDA normalisé	2 170	20	- 402	- 53	1 735	-2,4%
Marge EBITDA normalisée	48,4%				46,8%	-104 bp

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 29 juillet 2016 – 7h00 CET - 25 / 25



Annexe 2						
Amérique latine Sud	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	17 857	-1 060	-	-1 578	15 219	-9,4%
Produits	1 614	-34	-485	181	1 276	11,5%
Coûts des ventes	- 619	26	158	-8	- 443	-1,4%
Marge brute	995	-8	-327	173	833	17,6%
Frais de distribution	- 153	6	59	-40	- 128	-27,2%
Frais commerciaux et de marketing	- 188	1	63	-47	- 171	-25,3%
Frais administratifs	- 66	1	20	-6	- 50	-9,2%
Autres produits/(charges) d'exploitation	-	-8	-2	13	2	-
EBIT normalisé	588	-8	-186	93	486	16,1%
EBITDA normalisé	681	-8	-223	129	580	19,2%
Marge EBITDA normalisée	42,2%				45,5%	294 bp
Europe	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	20 657	- 166	-	51	20 542	0,2%
dont volumes de nos propres bières	19 898	- 166	-	183	19 916	0,9%
Produits	1 922	- 14	- 98	87	1 896	4,6%
Coûts des ventes	- 797	-	50	- 39	- 786	-5,0%
Marge brute	1 125	- 14	-48	48	1 110	4,3%
Frais de distribution	- 203	- 3	12	- 11	- 204	-5,4%
Frais commerciaux et de marketing	- 438	1	24	- 62	- 475	-14,2%
Frais administratifs	- 154	-	6	13	- 136	8,1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	5	4	-1	- 3	5	-35,1%
EBIT normalisé	335	- 12	-7	- 16	300	-4,8%
EBITDA normalisé	499	- 12	-16	- 7	465	-1,4%
Marge EBITDA normalisée	26,0%				24,5%	-147 bp
Asie-Pacifique	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	45 286	303	-	-530	45 058	-1,2%
Produits	2 822	25	-152	88	2 784	3,1%
Coûts des ventes	-1 391	- 14	73	-39	-1 370	-2,8%
Marge brute	1 431	11	-78	49	1 414	3,4%
Frais de distribution	- 231	- 3	12	1	- 220	0,6%
Frais commerciaux et de marketing	- 645	3	35	-35	- 641	-5,4%
Frais administratifs	- 155	-1	8	1	- 146	0,9%
Autres produits/(charges) d'exploitation	65	-	- 5	47	106	73,3%
EBIT normalisé	465	11	-29	64	512	13,6%
EBITDA normalisé	762	11	-45	96	825	12,5%
Marge EBITDA normalisée	27,0%				29,6%	248 bp
Exportations Globales et Sociétés Holding	1S15	Scope	Variation des devises	Croissance interne	1S16	Croissance interne
Volumes totaux (milliers d'hl's)	3 197	- 444	-	31	2 784	1,1%
Produits	997	- 103	-67	73	900	8,1%
Coûts des ventes	- 702	82	32	-71	- 658	-11,1%
Marge brute	295	-21	-35	2	242	0,6%
Frais de distribution	- 98	4	24	-1	- 72	-1,5%
Frais commerciaux et de marketing	- 98	- 5	7	-65	- 161	-63,6%
Frais administratifs	- 197	-1	3	-41	- 236	-21,1%
Autres produits/(charges) d'exploitation	11	-	-	7	19	63,4%
EBIT normalisé	- 87	- 23	-1	-98	- 209	-79,5%
EBITDA normalisé	- 15	- 22	- 2	-79	- 118	-