



Sommaire

- 1 CHIFFRES CLÉS : REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES
- 2 LETTRE AUX ACTIONNAIRES
- 6 GUIDE DES MARQUES
- 8 GUIDE DE NOS ACTIVITÉS
- 11 GÉNÉRATEURS DE SUCCÈS 2004
- 24 RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE
- 27 CORPORATE GOVERNANCE
- 36 BIOGRAPHIES
- 39 RAPPORT FINANCIER
- 102 GLOSSAIRE
- 103 ADRESSES ET CONTACTS

Présentation de la Société

InBev est une entreprise cotée en bourse (Euronext : INB) basée à Leuven, Belgique. Ses origines remontent à 1366. De nos jours, elle est le plus grand brasseur du monde en termes de volume. La stratégie d'InBev consiste à renforcer ses plateformes locales par l'établissement de positions solides sur les principaux marchés brassicoles du monde. La croissance interne, une efficacité hors pair, des acquisitions stratégiques et la priorité donnée à ses consommateurs en sont les instruments. Forte d'un portefeuille de plus de 200 marques dont Stella Artois, Brahma, Beck's, Skol – la troisième bière la plus vendue au monde – Leffe, Hoegaarden, Staropramen et Bass, InBev emploie quelque 77.000 collaborateurs et déploie ses activités dans plus de 30 pays sur le continent américain, en Europe et dans la zone Asie Pacifique. En 2004, InBev a réalisé un chiffre d'affaires net de 8,57 milliards d'euros (y compris AmBev pour 4 mois). Pour de plus amples informations, consultez notre site Internet www.InBev.com

Marques Déposées

LES MARQUES SUIVANTES SONT DES MARQUES DÉPOSÉES D'INBEV SA OU D'UNE DE SES SOCIÉTÉS LIÉES :

Marques Phares Mondiales

Stella Artois, Brahma, Beck's

Marques de Boissons non alcoolisées Mondiales

Guaraná Antarctica

Bières Spéciales Internationales et Marques Multi-Pays

Hoegaarden, Leffe, Staropramen, Bass

Nos autres marques :

- Belle-Vue, Bergenbräu, Boomerang, C.T.S. Scotch, Ginder Ale, Horse Ale, Hougaardse Das, Julius, Jupiler, Krüger, Loburg, Palten, Piedboeuf, Safir, Verboden Vruucht, Vieux Temps, Belgian Beer Café
- Skol, Brahma Chopp, Antarctica, Fratelli Vita, Bohemia, Sukita, Kronenbier, Caracu, Polar, Serramalte, Soda Limonada Antarctica, Original, Liber, Bohemia Weiss, Bohemia Escura, Skol Beats, Antarctica Cristal
- Astika, Burgasko, Kamenitza, Pleven, Slavena
- Alexander Keiths, Black Label, Blue Star, Boomerang, Club, Crystal, Jockey Club, Kokanee, Kootenay, John Labatt, Labatt, Labatt Wildcat, Lucky, Oland's, Old Mick's, Schooner, Sterling, Winchester
- Jinling, Yali, KK, K, Yizhou, Mingzhou, Putuoshan, Zi Zhu Lin, Ningbo, Double Deer, Jing Long Quan, Santai, Baisha, Red Shiliang, Lulansha, Xin Xian Dai, Yan Dang Shan, Kinlong
- Bozicno Pivo, Izzy, Ozujsko, Tomislav Pivo
- Branik, Cesky Pivovar, D Pivo, Kelt, Mestán, Moravar, Ostravar, Osto 6, Rallye, Velvet, Vratislav
- Beowulf, La Becasse, Lutèce, Moco, Preskil, Platzen, Sernia, Vega, Brussel's Café, Irish Corner, Au Bureau, Cave à Bières, Bars & Co, Giovanni Baresto
- Cluss, Diebels, Dimix, Dinkelacker, D-Pils, Franziskaner, Gilde, Haake-Beck, Haigerlocher, Hasseröder, Hemelinger, Issumer, Kloster, Lindener Spezial, Löwen Weisse, Löwenbräu, Lüttje Lagen, Mauritius, Sachsengold, Sanwald, Schwaben, Schwarzer Herzog, Sigel Kloster, Spaten, St Pauli Girl, Vitamalz, Wolters, Beck's Beerloft
- Borsodi, Borostyan, Wundertal, Königsberg, Welsenburg, Riesenbrau, Szent Imre, Reinberger
- Cafri, Cass, OB, Red Rock
- Diekirch, Mousel, Henri Funck
- Nik, Niksicko
- Atlas, Anchor Beer, Breda Royal, Classe Royale, Dommelsch, Dutch Gold, Het Elfde Gebod, Flying Dutchman, Hertog Jan, Jaeger, Magic Malt, Molenbier, Oranjeboom, Phoenix, Pirate, Royal Dutch Post Horn, Three Horses, Trio Stout, Weidmann
- Bergenbier, Hopfen König, Noroc
- Bag Beer, Bavaria, Klinskoye, Nashe, Permskoye Gubernskoye, Pikur, Piperskoye, Piyotr Velikiy, Rifej, Sibirskaia Korona, Tolstiak, Viking, Volzhanin, Zolotoi Kovsh, Premier
- Jelen Pivo, Apa Cola, Apatinsko Pivo, Pils Light
- Chernigivske, Hetman, Rogan, Taller, Yantar,
- Barbican, Boddington's, Brewmaster, Campbell's, Castle Eden Ale, English Ale, Flowers, Fowlers Wee Heavy, Gold Label, Mackeson, Tennent's, Trophy, Whitbread
- Rock Green Light, Rolling Rock, Rock Bock

LA MARQUE SUIVANTE EST UNE MARQUE DÉPOSÉE, DÉTENU EN COPROPRRIÉTÉ :

PerfectDraft est une marque déposée, copropriété d'InBev NV/SA et de Koninklijke Philips Electronics NV

LES MARQUES SUIVANTES SONT DES MARQUES DÉPOSÉES DE NOS PARTENAIRES :

Cerveceria Bucanero SA :

Bucanero, Cristal, Mayabe

Pivovarna Union :

Crni Baron, Premium Beer, Smile, Uni, Union, Culto, Multisola, Sola, Za, Zala

Damm SA :

Bock Damm, Damm Bier, Damm Lemon, Estrella Damm, RK Damm, Voll Damm, Xibeca Damm Classic

Zhujiang Beer Group Company :

Zhujiang, Zhujiang Fresh, Xuebao, Huaxin, Supra Beer

LES MARQUES SUIVANTES SONT DES MARQUES DÉPOSÉES SOUS LICENCE :

- Absolut Cut est une marque déposée de V&S Vin & Sprit Aktiebolag (publ) Corporation Sweden
- Budweiser est une marque déposée de Anheuser-Busch, Incorporated
- Gatorade est une marque déposée de Stokely-Van Camp Inc.
- Lipton Ice Tea est une marque déposée de Unilever NV. C'est le fruit d'un partenariat entre Thomas J. Lipton Co. et Pepsi-Cola
- Pepsi et 7UP sont des marques déposées de PepsiCo Inc.
- Miller est une marque déposée de Miller Brewing Co.
- Carlsberg est une marque déposée de Carlsberg A/S.

Chiffres clés⁽¹⁾: Revue des cinq dernières années

En millions d'euros, sauf si indication contraire	2004	2003	2002	2001	2000
Chiffre d'affaires net	8.568	7.044	6.992	7.303	5.657
EBITDA normalisé	2.112	1.498	1.394	1.533	1.156
EBITDA	2.325	1.498	1.394	1.533	1.156
Bénéfice d'exploitation normalisé	1.251	839	836	884	533
Bénéfice d'exploitation	1.310	839	728	884	533
Bénéfice net normalisé	621	505	467	537	271
Bénéfice net des opérations d'exploitation	719	505	467	537	271
Bénéfice net	719	505	467	698	(964)
Bénéfice net normalisé par action avant goodwill ⁽²⁾ (euros)	1,69	1,45	1,51	1,44	1,04
Bénéfice par action avant goodwill ⁽²⁾ (euros)	1,95	1,45	1,51	1,44	1,04
Dividende par action (euros)	0,39	0,36	0,33	0,29	0,21
Pay out ratio (%)	31,2	30,8	26,2	25,8	33,1
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (en millions d'actions)	480	432	431	429	335
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées (en millions d'actions)	483	434	435	434	343
Cours maximum de l'action (euros)	29,1	23,2	34,5	37,5	38,1
Cours minimum de l'action (euros)	20,3	15,0	19,1	25,5	34,0
Cours de l'action à la clôture (euros)	28,5	21,2	22,5	30,75	37,12
Capitalisation du marché	16.442	9.141	9.712	13.257	15.865
Rendement normalisé sur le capital investi (%)	12,9	10,6	11,2	10,6	8,9
Rendement sur le capital investi (%)	14,5	10,6	10,2	10,6	8,9
Dépenses d'investissement nettes	725	595	510	488	425
Flux de trésorerie des opérations	1.384	1.151	1.045	1.053	871
Couverture des intérêts	7,5	7,6	6,8	5,4	2,8
Dettes financières nettes	3.271	2.434	2.583	2.662	2.906
Ratio dettes/capitaux propres	0,38	0,52	0,55	0,55	0,71

⁽¹⁾ Se référer au glossaire.

⁽²⁾ Ajusté pour tenir compte du fractionnement des titres.

Volume ⁽³⁾ (en millions d'hectolitres)	Chiffre d'affaires net (en millions d'euros)	EBITDA (en millions d'euros)
2000 76	2000 5.657	2000 1.156
2001 97	2001 7.303	2001 1.533
2002 102	2002 6.992	2002 1.394
2003 120	2003 7.044	2003 1.498
2004 233,5	2004 8.568	2004 2.112

⁽³⁾ Comme repris dans le Guide de nos activités.

Lettre aux actionnaires



Le mariage d'Interbrew et d'AmBev, qui a donné naissance à InBev, a constitué un fait inédit dans le secteur brassicole et est, à ce jour, l'événement le plus marquant de l'histoire de notre entreprise. Finalisée le 27 août, cette opération a conduit au rapprochement des troisième et cinquième brasseurs mondiaux. Avec une présence commerciale dans plus de 140 pays, Interbrew a affiché, au cours des dix dernières années, l'un des meilleurs taux de croissance de l'EBITDA (bénéfice d'exploitation avant amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles) du secteur. Quant à AmBev, c'est l'un des acteurs les plus rentables du secteur, avec une part de 68,1% du marché brésilien à la fin de 2004 et des positions de leader, tant dans les secteurs de la bière que des boissons non alcoolisées, en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

Aujourd'hui, InBev est idéalement positionnée pour être le leader du secteur et réaliser des performances de haut niveau, grâce à la puissance de ses marques à la fois sur les marchés émergents à forte croissance et sur les marchés matures à forte rentabilité. Au cours des dix prochaines années, la création de valeur dans l'industrie brassicole sera assurée par des moyens, dans des zones et sur des segments différents de ceux qui ont prévalu ces dix dernières années. Nous avons la volonté d'obtenir davantage que notre part naturelle de ces bénéfices. Forts de notre position de numéro un ou de numéro deux sur plus de 20 marchés clés, détenteurs d'un portefeuille de marques mondiales à croissance rapide et présents sur d'autres segments et marchés du secteur des boissons, nous sommes en mesure de générer une valeur et une croissance supérieures à celles de tout autre concurrent.

Le nouveau nom de notre société associe des éléments d'Interbrew et d'AmBev. Quant au point d'exclamation rouge de notre nouveau logo, il symbolise la passion qui anime chacun d'entre nous au sein de l'entreprise : nous imposer et nous distinguer auprès du consommateur. InBev est bien davantage que la simple somme de ses composantes.

Avec notre personnel et nos marques, l'identité visuelle de notre entreprise traduit la ferveur avec laquelle nous envisageons l'avenir.

La transformation d'InBev a débuté en 2003, lorsque l'équipe de direction s'est engagée à intégrer ce qui n'était jusqu'alors qu'une société décentralisée. Auparavant, la croissance de l'EBITDA, bien qu'excellent, était largement le fruit des acquisitions et des fixations de prix. En 2003, nous nous sommes engagés dans une nouvelle voie en déployant une stratégie intégrée reposant sur quatre piliers : un portefeuille de marques gagnantes, la différenciation au point de connexion, une efficacité hors pair et une croissance externe ciblée, le tout étayé par l'innovation et favorisé par des ressources humaines de premier ordre, une culture d'entreprise et une discipline financière incomparables.

Nous nous sommes aussi attachés à devenir l'entreprise la plus à l'écoute du consommateur au sein du secteur des boissons, dégageant systématiquement une croissance interne supérieure à la moyenne, durable et rentable. Nous sommes au service de notre nouvelle mission : établir des liens durables avec les consommateurs au travers de marques et d'expériences fédératrices. Et, maintenant, dans la foulée du rapprochement avec AmBev, nous avons défini une nouvelle philosophie d'entreprise : nous sommes les plus grands, nous voulons aussi être les meilleurs.

Nos résultats 2004 sont l'expression de ces engagements. Notre portefeuille de marques mondiales est l'un des plus forts parmi les grandes entreprises brassicoles. Distribuée dans plus de 80 pays, Stella Artois occupe désormais la cinquième position mondiale dans le classement des bières dites internationales. Vendue dans plus de 120 pays, Beck's occupe quant à elle la dixième place de ce classement.

Dernière arrivée dans la famille des marques phares mondiales, Brahma démontre son important potentiel au niveau international. Déjà distribuée dans sept pays d'Amérique centrale et du Sud, elle occupe la huitième place au classement mondial.

!nBev

Nos résultats globaux se sont appuyés sur de francs succès remportés sur certains marchés. En Russie, nous avons considérablement accru notre part de marché pour la seconde année consécutive. Les marques Sibirskaya Korona, Tolstiak et Klinskoye ont entraîné la croissance, dopée par Klinskoye Arriva qui a généré des ventes de plus de 900.000 hectolitres dès la première année de son lancement. Les performances enregistrées en Russie s'expliquent par une multitude d'atouts que nous avons consolidés au cours des deux dernières années : une équipe de direction de premier ordre, une capacité d'innovation incomparable, un réseau de vente et de distribution exclusif qui surpasse la concurrence au point de connexion, ainsi qu'un système de production et de logistique national, devenu le producteur à plus faible coût du pays.

Nous avons aussi remporté un franc succès en Chine, où nous avons réussi l'intégration de douze brasseries acquises et de six joint-ventures et réalisé une croissance interne du volume de 9,5%. Nous y avons mis en place une équipe de direction compétente et chevronnée et nous y déployons un programme de formation commerciale de haut niveau. Ce programme vise à enseigner à nos collaborateurs chargés du marketing, des ventes et de la distribution les techniques leur permettant d'élaborer un portefeuille de marques gagnantes et de s'imposer au point de connexion.

Au Brésil, AmBev a poursuivi sa brillante ascension sous l'impulsion de ses marques phares Antarctica, Skol et Brahma. En 2004, chaque marque a renforcé la fidélité et la préférence de ses consommateurs, ce qui s'est traduit par une progression de la part de marché de 5 points pour atteindre 68,1% en décembre.

Désormais, AmBev couvre pratiquement l'ensemble de l'Amérique du Sud et s'étend à des marchés stratégiques en Amérique centrale. Elle a entamé avec succès ses activités au Guatemala et a élargi son champ d'action en Equateur et au Pérou. Au Venezuela, elle a gagné plus de 3 points de part de marché par rapport à l'année

précédente. Au travers de son partenariat avec QUINSA (Quilmes Industrial S.A.), la société est aussi le brasseur numéro un en Argentine, au Paraguay, en Uruguay et en Bolivie. L'Argentine a d'ailleurs eu le privilège d'être le premier pays sud-américain à commercialiser avec succès Stella Artois, une de nos trois marques mondiales, et ce moins de trois mois après la création d'InBev.

En Europe de l'Ouest, nous avons réalisé des bénéfices considérables et nous avons concentré nos efforts sur la croissance bénéficiaire plutôt que sur la croissance des volumes. Nous avons entamé une rationalisation de notre réseau de brasseries et nous avons mis en œuvre de nouveaux programmes visant à améliorer la productivité et à profiter de synergies en matière d'achats. Nous avons également réalisé des avancées majeures avec nos clients les plus importants au Royaume-Uni, en Belgique, aux Pays-Bas, en France et en Allemagne quant à l'alignement de nos intérêts avec les leurs, au déploiement de nos stratégies en matière de marques et à l'efficacité de nos investissements dans leurs points de connexion. En Allemagne, Beck's a poursuivi sur sa lancée des deux années précédentes en enregistrant une croissance à deux chiffres, et ce en dépit d'un marché en perte de vitesse de 1,8%. La présence nationale de Beck's a été renforcée par l'adjonction du portefeuille de Spaten, qui comprend Löwenbräu et la bière blanche Franziskaner dans le sud de l'Allemagne.

En Amérique du Nord, notre portefeuille de bières de luxe a encore entraîné la croissance du secteur. Une fois de plus, Stella Artois enregistre une hausse de plus de 50%. Beck's a gagné quant à elle 5,2%. Par ailleurs, nous avons observé les premiers signes d'une reprise pour Bass, qui a affiché une baisse de seulement 5,7% par rapport aux 14,2% enregistrés en 2003.

Nous avons également mis un terme à nos relations avec FEMSA (Fomento Economico Mexicano SA de CV) aux Etats-Unis et au Mexique. Pendant huit années, nous y avons détenu une participation et nous avons généré une croissance soutenue de leurs

marques Dos Equis, Tecate et Sol, ce qui nous a permis de dégager une excellente plus-value lors de la vente de notre participation. La fin de ces relations a donné lieu à la création d'InBev USA, synthèse de deux excellentes entreprises : Beck's North America et Labatt USA. InBev USA nous procure une souplesse nettement accrue et nous permet de nous concentrer sur nos propres marques de luxe dans un marché des bières importées haut de gamme en pleine croissance.

Au niveau mondial, nos volumes ont progressé de 3,3%, soit plus du double du secteur brassicole. En 2004, nos résultats en volume ont été particulièrement encourageants, et ce à plus d'un titre. En effet, ils font suite à une croissance de 6,3% en 2003 et ont été réalisés en dépit d'un des étés les plus pluvieux que l'Europe de l'Ouest ait connus au cours des soixante dernières années. Par ailleurs, cette croissance a été réalisée grâce à une amélioration de nos prix et grâce à la part relative des produits à marge plus élevée, de sorte que notre chiffre d'affaires ait enregistré une croissance supérieure à concurrence de 1% à celle de la croissance interne des volumes. D'autre part, la croissance de 3,3% n'inclut pas la croissance de nos activités en Chine et en Amérique centrale et du Sud, que nous avons incorporée dans le périmètre en 2004. Relevons encore que lorsque nos comptes annuels tiennent compte des quatre mois passés avec AmBev, le chiffre de 3,3% passe à 6,4%.

Nous avons maintenu ou accru notre position sur la majorité de nos marchés. Les progressions les plus significatives en termes de part de marché ont été les suivantes : +2,4 points en Bulgarie, +4,4 points en Chine, +15,5 points au Guatemala, +1,1 point en Russie, +1,2 point en Ukraine, +0,2 point aux Etats-Unis ⁽¹⁾ et +3,0 points au Venezuela.

⁽¹⁾ Sur les marchés ou segments où nous sommes présents.



“Nous nous sommes aussi attachés à devenir l'entreprise la plus attentive au consommateur au sein du secteur des boissons.”



“Au niveau mondial, nos volumes ont progressé de 3,3%, soit le double du secteur brassicole.”

En Corée du Sud, nous avons subi un revers en termes de part de marché, et ce en raison d'une pénurie de capacité de bouteilles PET pour la marque Cass et d'une relative apathie de la marque OB dans l'horeca. En Hongrie, le recul de la part de marché s'explique par l'introduction de canettes bon marché importées d'Allemagne. En Croatie, ce recul s'explique par les mauvaises conditions climatiques au printemps et en été, par l'introduction de la loi sur la tolérance zero, et par la chute du pouvoir d'achat du consommateur concernant les produits de consommation courante.

Nous avons œuvré sans relâche à l'amélioration de nos coûts de gestion. Les charges d'exploitation et frais fixes ont connu une croissance interne de 1,5% sous le taux d'inflation moyen, ce qui correspond à l'objectif de 1-1,5% que nous nous étions fixé dans le cadre du pilier "efficacité hors pair". Nous avons arrêté l'exploitation de six brasseries et nous avons annoncé la fermeture de trois autres. Nous avons dégagé des synergies en termes d'approvisionnement aux quatre coins du monde, et ce pour tous les achats directs ou indirects. En outre, nous avons mis en oeuvre un modèle d'étalonnage de la productivité plus ambitieux et nous avons déployé des stratégies d'optimisation de nos unités de production.

Si nous examinons l'avenir, nous percevons le secteur brassicole, et plus largement celui des boissons, comme très attrayant. Rien que sur le segment brassicole, nous prévoyons pour les cinq prochaines années une croissance bénéficiaire de 10 milliards d'euros pour l'ensemble du secteur. Pour bénéficier de cette croissance, il nous faudra agir différemment que par le passé, il nous faudra explorer de nouveaux territoires et des nouveaux segments. Certes, ce potentiel bénéficiaire est exposé à divers aléas : risques de modification des législations, consolidation au niveau des détaillants et offensive des marques bon marché.

Toutefois, nous sommes persuadés que la bière, boisson de la modération et choix de prédilection pour toutes les catégories de consommateurs en âge minimum légal de l'apprécier, sera une excellente source de création de valeur à court, moyen et long terme.

Au moment de la création d'InBev, nous avons affirmé que notre objectif était d'être la meilleure entreprise brassicole au monde. Dans cette optique et dans un souci de maintenir des performances hors pair, nous avons actualisé nos valeurs et nos comportements en matière de leadership. Nous avons également réaligné notre structure organisationnelle en vue de nous focaliser sur l'excellence de nos activités de vente et de marketing au niveau local. Nous avons mis en place un nouveau système de rémunération qui accorde une rétribution hors pair en cas de résultats hors pair. Nous avons également instauré un nouveau processus de fixation des objectifs, qui nous permettra de mettre l'accent sur des initiatives précises et sur une exécution sans faille de nos programmes. Nous édifions une entreprise où ce sont les individus qui font la différence, une entreprise qui gagne, une entreprise qui met les consommateurs au premier plan, une entreprise où InBev et son personnel montrent la voie.

A l'heure où nous nous attelons à devenir les meilleurs, nous allons nous concentrer sans relâche sur les quatre piliers de notre stratégie, tout en veillant à ce que les instruments stratégiques soient étayés par les ressources et le financement adéquats. Certes, nous nous sommes fixé des objectifs très ambitieux. Cependant, nous sommes convaincus d'être capables de concrétiser notre mission et notre vision. Nous sommes également persuadés que les consommateurs continueront d'établir des liens durables avec nos marques.

Pierre Jean Everaert
Président du Conseil

John F. Brock
Chief Executive Officer



Présentation d'AmBev



Cinquième brasseur au niveau mondial détenant environ 68,1% du marché brassicole brésilien (à la fin de 2004), AmBev est présente sur treize marchés et occupe des positions de leader dans la plupart des pays d'Amérique centrale et du Sud. AmBev est l'un des brasseurs les mieux gérés et les plus rentables au monde, avec des marges opérationnelles (EBITDA) parmi les meilleures du secteur à plus de 37%.

La société est aussi le deuxième producteur brésilien de boissons non alcoolisées, avec 16,9% de part de marché. La division "Boissons non alcoolisées" formule en toute indépendance des stratégies et des plans d'action, tout en tirant parti des systèmes de production, de logistique et de distribution de la division brassicole.

Avec une production annuelle de 132 millions d'hectolitres, le Brésil est le troisième marché mondial pour les boissons non alcoolisées, derrière les Etats-Unis et le Mexique. Toutefois, au Brésil, la consommation de boissons gazeuses par habitant n'est que de 75 litres par an, ce qui augure un fort potentiel pour ces boissons, ainsi que pour la bière.

La société possède le plus vaste portefeuille de boissons non alcoolisées du Brésil (12 marques) : boissons rafraîchissantes, eau en bouteille, thé glacé et boissons isotoniques. La gamme compte des produits leaders de leur catégorie tels que Guaraná Antarctica et Gatorade, ainsi que des marques bien connues telles que Pepsi-Cola et Lipton Ice Tea.

AmBev dispose d'un réseau de distribution sans pareil qui lui permet d'atteindre plus de 1.000.000 de points de vente. Patrie d'AmBev, le Brésil héberge le centre nerveux de ses activités et est le quatrième marché brassicole mondial.

Axée sur les performances, sa culture est profondément enracinée à tous les échelons de l'entreprise et constitue un avantage concurrentiel incomparable. L'équipe de direction participe activement au processus de recrutement. Ne sont dès lors engagés que les individus susceptibles de s'épanouir au sein d'AmBev. Les employés les plus performants sont récompensés par des primes accordées dans le cadre d'un système de rémunération variable ambitieux, qui est lié à la réalisation par AmBev de ses objectifs. Les salariés les plus performants participent au programme d'actionnariat des salariés, qui garantit que la rentabilité pour l'actionnaire soit une priorité absolue pour ces collaborateurs.

“Le Brésil est le troisième marché mondial pour les boissons gazeuses non alcoolisées.”



Guide des marques

MARQUES PHARES MONDIALES



MARQUES DE BOISSONS NON ALCOLISÉES MONDIALES



BIÈRES SPÉCIALES INTERNATIONALES ET MARQUES MULTI-PAYS



©Maps in Minutes® (2005)

LÉGENDE



Pays où InBev détient des filiales, des joint-ventures ou des participations minoritaires



Pays où InBev dispose de licences d'exploitation



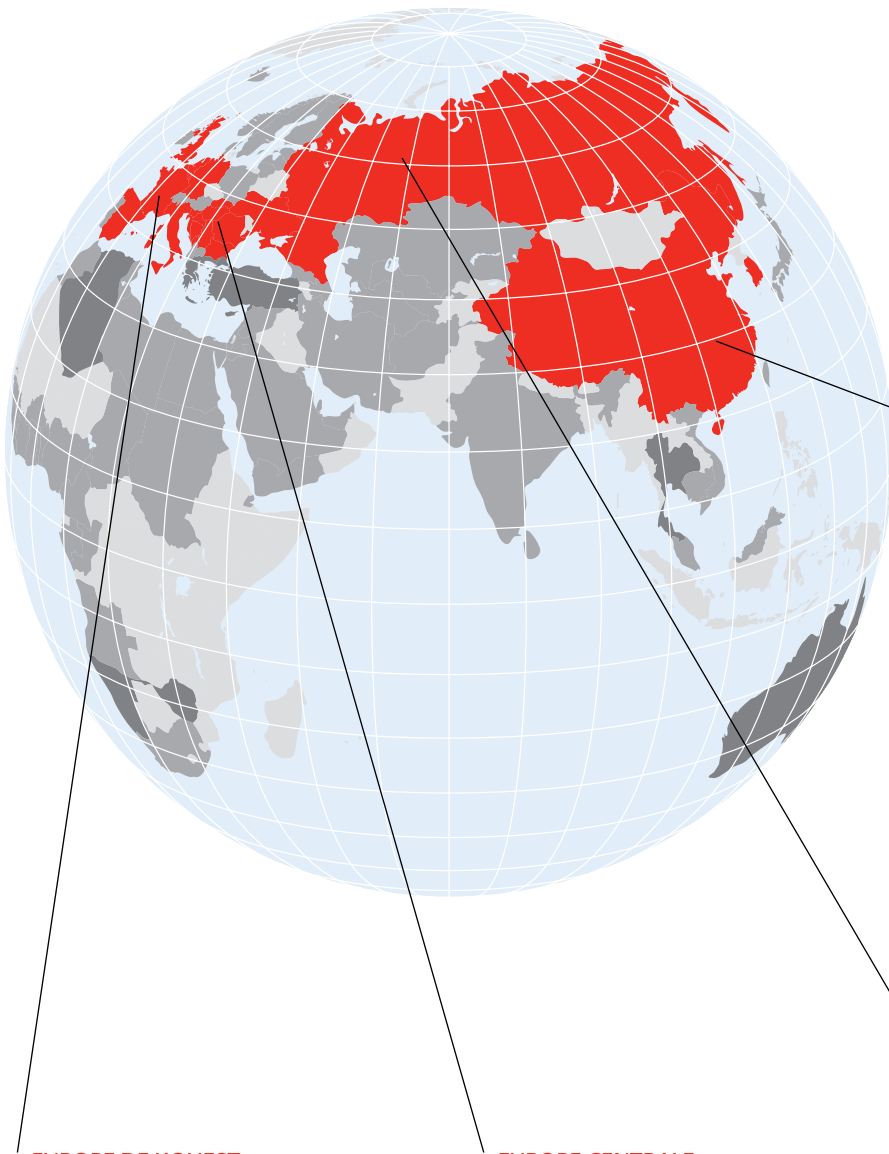
Pays où les bières d'InBev sont distribuées

AMÉRIQUE DU NORD



AMÉRIQUE CENTRALE & DU SUD





ASIE-PACIFIQUE



EUROPE DE L'OUEST



EUROPE CENTRALE



EUROPE DE L'EST



* Brassées sous licence

** Marques déposées détenues par nos partenaires – voir couverture intérieure

Guide de nos activités

	Volumes tous produits confondus (en millions d'hl) ⁽¹⁾	Classement 2004	Part de Marché 2004 ⁽¹⁾	Nombre d'unités de production au 31/12/2004	Noms commerciaux
Au niveau mondial	233,5	No.1			
Amérique du Nord	21,7				
Canada	9,4	No.2	41,9%	8	Labatt Brewing Company
Cuba	0,8	No.2	32,1%	1	Bucanero
U.S.A.	6,8	No.4 ⁽⁵⁾	9,6% ⁽²⁾	1	InBev USA
Mexique ⁽¹³⁾	4,7	-	-	-	FEMSA ⁽¹⁰⁾
Amérique centrale & du Sud	105,5				
Brésil - Bières	57,8	No.1	66,2%	23 ⁽¹⁵⁾	Cia Bebidas Brasileira
Brésil - Boissons non alcoolisées	19,1	No.2	16,9%	4	Cia Bebidas Brasileira
République Dominicaine ⁽¹⁴⁾	1,5	No.1	60,3%	1	Embodom C.por A.
Guatemala	0,4	No.2	20,5%	1	Ind.del Atlântico S.A.
Equateur	0,2	No.3	7,0%	1	Cervesur SA
Pérou - Boissons non alcoolisées	2,4	No.2	14,7%	3	Cia Cerv.AmBev Peru SA
Venezuela	1,9	No.3	12,3%	1	CACN
Bolivie ⁽¹¹⁾	2,1	No.1	99,2%	4	Cia Boliviana National SA
Paraguay ⁽¹¹⁾	1,8	No.1	95,3%	1	Cia Paraguay SA
Uruguay ⁽¹¹⁾	0,9	No.1	98,1%	2	FNC SA
Argentine - Bières ⁽¹¹⁾	10,4	No.1	79,0%	6	Cia y Malteria Quilmes SAICA y G
Argentine - Boissons non alcoolisées ⁽¹¹⁾	6,5	No.2	18,7%	5	Cia y Malteria Quilmes SAICA y G
Chili ⁽¹¹⁾	0,4	No.3	11,4%	1	Cia Chile SA
Europe de l'Ouest	43,9				
Belgique	6,4	No.1	56,3%	4	Interbrew Belgium
France	2,4	No.3	9,0%	0	Interbrew France
Luxembourg	0,2	No.1	42,4%	1	Brasseries de Luxembourg Mousel-Diekirch S.A.
Pays-Bas	2,6	No.2	15,4%	2	Interbrew Nederland
Royaume-Uni ⁽³⁾	12,6	No.3	18,8%	4	Interbrew UK
Allemagne	14,2 ⁽⁴⁾	No.2	9,6%	9 ⁽¹⁶⁾	Interbrew Deutschland
Italie	1,0	No.4	6,0%	0	Interbrew Italia
Espagne ⁽¹²⁾	0,8	-	-	-	Damm ⁽¹⁰⁾
Exportations/Licences gérées par les filiales en Europe de l'Ouest	3,7	-	-	-	
Europe centrale et Europe de l'Est	34,6				
Bosnie-Herzégovine	0,1	No.1	34,8% ⁽¹⁷⁾	1	Uniline
Bulgarie	1,4	No.2	29,3%	3	Kamenitza
Croatie	1,6	No.1	44,6%	1	Zagrebacka Pivovara
République tchèque	2,3	No.2	14,4%	3	Pivovary Staropramen
Hongrie	2,3	No.1	30,1%	1	Borsodi Sorgyar
Serbie-Monténégro	3,1	No.1	47,2%	2	Trebjesa Apatin
Roumanie	2,2	No.3	15,3%	3	Interbrew Romania Interbrew Efes Brewery
Slovénie ⁽¹⁰⁾	0,4	-	-	-	Union ⁽¹⁰⁾
Russie	12,7	No.2	15,6%	8	SUN Interbrew
Ukraine	7,4	No.1	35,5%	3	SUN Interbrew
Exportations/Licences gérées pas les filiales en Europe centrale et Europe de l'Est	1,2	-	-	-	
Asie-Pacifique	25,6				
Chine	18,1	No.3 ⁽⁷⁾	9,6% ⁽⁷⁾	18	Interbrew China Zhujiang ⁽¹⁰⁾
Corée du Sud	7,5	No.2	41,0%	3	Oriental Brewery
Exportations/Licences au niveau mondial ⁽⁸⁾	2,2				

⁽¹⁾ Pro forma pour 12 mois volumes et parts de marché.

⁽²⁾ Sur le segment des "Importations et Bières de spécialité nationales". Hors volumes FEMSA.

⁽³⁾ Hors volumes de Beck's au Royaume-Uni.

⁽⁴⁾ Comprenant des volumes de boissons non alcoolisées et Spaten-Franziskaner pour 12 mois (y compris 9 mois Exportations/Licences).

⁽⁵⁾ Sur le segment des "Importations".

⁽⁶⁾ Marques déposées de nos partenaires.

⁽⁷⁾ En tenant compte de 100% de Zhujiang.

⁽⁸⁾ Ventes relevant du département central international ; volumes européens compris, Beck's Royaume-Uni compris.

⁽⁹⁾ Brassées sous licence.

⁽¹⁰⁾ Participation minoritaire.

Marques mondiales	Principales marques locales
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass, Staropramen	Alexander Keith's, Boomerang, Budweiser ⁽⁹⁾ , Kokanee, Labatt Blue, Blue Light, Labatt Sterling, Labatt Ice, Wildcat
Beck's	Bucanero ⁽⁶⁾ , Bucanero Malta ⁽⁶⁾ , Cristal ⁽⁶⁾ , Mayabe ⁽⁶⁾
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass, Staropramen	Belle Vue, Bohemia, Boddington's, Labatt Blue, Blue Light, Haake-Beck, Löwenbräu, Rolling Rock, Rock Green Light, St.Pauli Girl
Brahma	Antarctica, Bohemia, Caracu, Kronenbier, Polar, Serralalte, Skol Guaraná Antarctica, Pepsi ⁽⁹⁾ Pepsi ⁽⁹⁾
Brahma	Brahva
Brahma	Concordia, Pepsi ⁽⁹⁾ , Triple Kola
Brahma	Ducal ⁽⁶⁾ , Pacena ⁽⁶⁾ , Taquina ⁽⁶⁾
Brahma	Baviera ⁽⁶⁾ , Ouro Fino ⁽⁶⁾ , Pilsen ⁽⁶⁾ Nortena ⁽⁶⁾ , Patricia ⁽⁶⁾ , Pilsen ⁽⁶⁾
Brahma, Stella Artois	Andes ⁽⁶⁾ , Iguano ⁽⁶⁾ , Norte ⁽⁶⁾ , Quilmes ⁽⁶⁾ , Quilmes Cristal ⁽⁶⁾ 7UP ⁽⁹⁾ , Pepsi ⁽⁹⁾ Baltica ⁽⁶⁾ , Becker ⁽⁶⁾
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass	Belle Vue, Jupiler
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass	Boomerang, La Bécasse, Loburg
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe	Belle Vue, Diekirch, Jupiler, Mousel
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe	Dommelsch, Jupiler, Hertog Jan, Oranjeboom
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass, Staropramen	Boddington's, Castlemaine XXXX ⁽⁹⁾ , Labatt, Murphy's ⁽⁹⁾ , Oranjeboom, Rolling Rock, Tennent's
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Staropramen	Diebels Alt, Diebels Light, Dimix, Franziskaner, Gilde, Haake-Beck, Hasseröder, Lindener, Löwenbräu, Schwarzer Herzog, Spaten, Wolters
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass, Staropramen	Tennent's Super Estrella Damm ⁽⁶⁾ , Xibeca Damm Classic ⁽⁶⁾
Beck's, Stella Artois	Bergensbrau, Ozujsko
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe	Astika, Burgasko, Kamenitza, Pleven, Slavena
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe	Izzy, Ozujsko
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Staropramen	Branik, Kelt, Mestan, Ostravar, Rallye, Vratislav, Velvet
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Staropramen	Borostyan, Borsodi Barna, Borodi Bivaly, Borsodi Polo, Borsodi Sör, Holsten ⁽⁹⁾
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass, Staropramen	Jelen, Nik Cool, Nik Gold, Niksicko Pivo, Niksicko Tamno
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe	Bergensbier, Caraiman ⁽⁹⁾ , Efes ⁽⁹⁾ , Hopfen König, Noroc
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Staropramen	Fructal ⁽⁶⁾ , Union ⁽⁶⁾
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Staropramen	Bag Beer, Klinkskoe, Pikur, Premier, Rifey, Sibirskaia Korona, Tolstiak, Volzhanin
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Staropramen, Bass	Chernigivske, Rogan, Taller, Yantar
Beck's	Baisha, Double Deer, Jinling Yali, Jinlongquan, KK, Lulansha, Santai, Shiliang
Beck's, Stella Artois, Leffe	Zhujiang ⁽⁶⁾ , Supra ⁽⁶⁾ , Zhujiang Fresh ⁽⁶⁾ Budweiser ⁽⁹⁾ , Cass, Cafri, OB
Beck's, Stella Artois, Hoegaarden, Leffe, Bass, Staropramen	

⁽¹¹⁾ Filiales de QUINSA (Quilmes Industrial S.A.) consolidées au prorata dans la partie financière de ce rapport annuel.

⁽¹²⁾ Ventes des bières d'InBev reprises sous "Exportations au niveau mondial".

⁽¹³⁾ InBev a vendu sa participation de 30% dans Femsal Cerveza le 31 août 2004 ; le volume repris correspond à 8 mois.

⁽¹⁴⁾ Les activités actuelles comprennent des boissons non alcoolisées ; la brasserie est en construction.

⁽¹⁵⁾ Brésil : 12 brasseries pures et 11 usines mixtes.

⁽¹⁶⁾ Allemagne : y compris 1 usine de boissons non alcoolisées.

⁽¹⁷⁾ Comprenant les importations de Apatin, Serbie et de Trebjesa, Monténégro.



Générateurs de succès 2004



REG.  TM.
BECK'S

Générateurs de succès 2004



En 2004, nos volumes ont connu une croissance interne de 3,3%, celle du chiffre d'affaires a été de 4,3%, celle de l'EBITDA de 8,9% et celle de l'EBIT a atteint 11,5%, dépassant ainsi les résultats enregistrés par la quasi-totalité de nos concurrents dans le secteur. Lorsque nous tenons compte des résultats des quatre mois passés avec AmBev, la croissance interne de nos volumes est de 6,4%.

Nous avons une compréhension très claire des sources de création de valeur dans notre secteur. Nous savons comment créer des liens avec les consommateurs et nous avons une vision claire de l'évolution future de nos activités. La mise en œuvre de notre stratégie, de nos axes de développement et des activités qui les soutiennent génère des résultats hors pair. Notre intention est de poursuivre dans cette voie, avec encore plus de clarté, de focalisation et de capacité d'exécution en 2005 et au-delà.

Véritable catalyseur, le rapprochement avec AmBev a accéléré le déploiement de notre stratégie intégrée. La réunion de ces deux entreprises a activé la mise en œuvre de nos projets commerciaux et de nos initiatives en matière de productivité, ce qui a débouché sur une multitude de nouvelles synergies. Nous nous sommes alignés derrière une nouvelle culture qui met en avant la réalisation de nos objectifs et qui s'appuie sur des indicateurs de performance améliorés et sur une politique de rémunération liée aux résultats. Notre cadre stratégique, cependant, demeure inchangé.

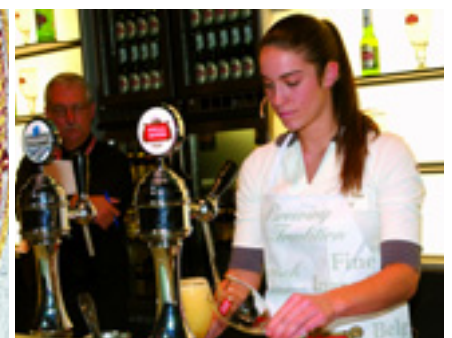
Jadis la somme d'entités locales autonomes, InBev est devenue une entreprise intégrée, concentrée et hautement performante. Désormais, les choix en termes de répartition des investissements sur les différentes marques et pays sont arrêtés au niveau du groupe. Cette approche permet la concentration optimale de nos efforts et le ciblage des ressources sur nos priorités et sur les opportunités les plus importantes.

PUISSANCE DE NOS MARQUES

En 2003, nous avons enregistré les premiers résultats de ce pilier avec une croissance interne de nos volumes nettement supérieure à celle du secteur. Cette tendance s'est poursuivie en 2004. Cette progression a été réalisée grâce à la croissance de nos marques mondiales, mais aussi grâce à celle de nos marques haut de gamme et de nos marques cœur de marché locales.

Nos marques constituent le fondement de notre entreprise, la pierre angulaire de nos relations avec les consommateurs et la clé de notre succès durable. Nos principaux atouts sont notre portefeuille de marques et les liens durables qu'elles nous ont permis de tisser avec les consommateurs et enfin le partenariat qui existe avec nos clients et notre personnel. Nous investissons dans nos marques afin de créer un avantage concurrentiel durable, et ce en répondant aux besoins des consommateurs du monde entier et en établissant des positions de leader pour nos marques, sur tous les marchés où nous opérons.

En 2004, nous avons maintenu ou accru notre part sur la majorité de nos marchés. Nous avons réalisé des progrès significatifs en définissant les associations de marques gagnantes dans les pays où nous déployons nos activités et en réaffectant les ressources visant à les soutenir. Dans le passé, ce genre de décisions étaient prises à l'échelon national. Désormais, ces choix interviennent au niveau du groupe c.à.d. définir un portefeuille de marques optimal dans chaque pays et sur chaque segment de marché et décider si leur niveau de financement doit être augmenté ou réduit. Pour la première fois de notre histoire, nous disposons d'une stratégie de portefeuille mondiale associant pays et marque, ainsi que d'un instrument d'affectation des ressources intégré et harmonisé. Pour InBev, ce changement est de taille.



“Pour lui conserver son authenticité, InBev brasse Beck’s dans le respect du Reinheitsgebot, le décret sur la pureté de la bière édicté en 1516.”

Marques phares mondiales

Au cours de l’exercice, nous avons à nouveau réalisé une forte croissance de toutes nos marques mondiales, et ce grâce à une stratégie de développement claire, visant à accroître le nombre de pays où sont vendues nos marques phares Stella Artois et Beck’s. En 2004, dans un secteur qui a connu une croissance inférieure à 2%, leurs résultats combinés ont été une fois encore excellents, comme en témoigne leur croissance de près de 5%.

Nous avons en effet introduit ces marques sur de nouveaux marchés en utilisant pour leur lancement nos compétences en matière d’innovation. Beck’s a été lancée en Russie, en Ukraine et en Bulgarie, où elle s’est vendue à plus de 100,000 hectolitres. En Chine, Beck’s, introduite en mai, a doublé ses volumes chaque mois depuis son lancement.

Sur la quasi-totalité des marchés où nous en assurons la commercialisation nous-mêmes, Beck’s a progressé de plus de 10%, avec une mention particulière pour l’Allemagne où la marque a enregistré une hausse de 11,2% sur un marché en recul de 1,8%. Sur l’ensemble de l’Europe, Beck’s a vu ses volumes s’accroître de 13,2%. Désormais produite localement en Russie, en Roumanie, en Bulgarie, en Ukraine et en Hongrie, Beck’s ne tardera pas à être brassée sur d’autres marchés d’Amérique du Sud, d’Europe et de la zone Asie-Pacifique. Dans tous ces pays, InBev brasse Beck’s dans le respect du Reinheitsgebot, le décret sur la pureté de la bière édicté en 1516, et ce dans un souci de conserver à la marque toute son authenticité.

Aux Etats-Unis, Beck’s a particulièrement bien progressé avec une croissance de 5,2%. Avant notre acquisition de la brasserie Beck’s en 2002, la part de marché de la marque aux Etats-Unis était en recul depuis dix ans. Il aura fallu moins de deux ans à Beck’s pour amorcer un redressement, soutenue par une campagne intégrée de vente et de marketing. Beck’s a également affiché de beaux résultats en Europe centrale et en Europe de l’Est, avec des résultats exceptionnels en Roumanie où ses ventes sont passées de zéro à plus de 200.000 hectolitres en deux ans.

Stella Artois a poursuivi son impressionnante ascension partout dans le monde, en particulier au Canada et aux Etats-Unis où elle réalise une progression de plus de 50%. Stella Artois demeure l’une des marques à plus forte croissance dans les principales villes d’Amérique du Nord où elle est commercialisée. Au Royaume-Uni, Stella Artois a accru sa part de marché exprimée en valeur, en dépit d’un léger recul des volumes. Dans ce contexte, l’état de santé de la marque et la fidélité des consommateurs à son égard s’améliorent sans cesse, à l’instar de notre rentabilité et de celle de nos partenaires du commerce de détail. La commercialisation de Stella Artois a été soutenue par une nouvelle campagne publicitaire internationale attrayante, une nouvelle bouteille estampillée haut de gamme et un nouvel emballage harmonisé au niveau mondial : autant d’éléments qui ont alimenté la croissance et permis d’augmenter le différentiel de prix au consommateur partout dans le monde. Dans le cadre de la nouvelle expansion en compagnie d’AmBev, la marque a été lancée avec succès en Argentine. Elle s’est aussi positionnée sur neuf nouveaux marchés dans le monde.



Beck’s a gagné plus de

10%

sur les marchés où nous la commercialisons.

Générateurs de succès 2004

“Deuxième marque du Brésil, Brahma a vu sa part de marché grimper à 19,8%.”

Dans la zone Asie-Pacifique, le duo formé par Beck's et Stella Artois a montré son efficacité en vendant plus de 500.000 hectolitres sur une multitude de marchés, de l'Australie à la Corée du Sud. Beck's, marque alliant personnalité et authenticité, et Stella Artois, summum de la qualité et de la valeur, répondent à des besoins différents, formulés par des consommateurs différents. Ensemble, elles contribuent à accroître notre part de marché dans le segment en plein essor des bières haut de gamme.

Brahma, notre troisième marque phare mondiale, est la principale bière de tradition du Brésil. Lancée en 1888, cette marque a occupé une place importante sur le marché tout au long de son histoire. Aujourd'hui, elle est la huitième bière la plus vendue dans le monde. En 2004, Brahma a enregistré des résultats exceptionnellement bons. En réaction à la campagne agressive d'un concurrent, AmBev a en effet déployé une communication efficace visant à renforcer l'image de la marque et à améliorer les indicateurs commerciaux.

Deuxième marque du Brésil, Brahma a vu sa part de marché grimper à 19,8%. Ses campagnes de marketing ont dopé l'indice de préférence des consommateurs pour la marque et lui ont valu à plusieurs reprises les éloges du monde de la publicité. Marque phare d'AmBev sur tous les autres marchés d'Amérique centrale et du Sud, elle y a rencontré de beaux succès. En outre, Liber, une nouvelle variété non alcoolisée de Brahma, a été commercialisée, renforçant encore l'affinité de Brahma avec les consommateurs brésiliens.

Bières spéciales internationales et marques multi-pays

En 2004, nous avons maintenu le tempo de déploiement et de croissance accélérée des bières spéciales internationales, Leffe et Hoegaarden. Une initiative conjointe, mise en oeuvre dans plusieurs pays (principalement en Russie, au Royaume-Uni et en France), a consisté à augmenter la distribution de ces deux marques et à les soutenir davantage. Leffe a poursuivi sa croissance fulgurante au Royaume-Uni (+41%), soutenue par une nouvelle campagne publicitaire. Cette marque a progressé de 5% dans la zone BeNeFraLux (Belgique, Pays-Bas, France et Luxembourg) et a enregistré une croissance à deux chiffres en Italie, au Canada et aux Etats-Unis.

La marque Bass a connu une brillante réussite grâce à la mise en place par InBev USA d'un programme de soutien spécifique et à un recentrage sur les valeurs essentielles de la marque, à savoir son statut de légende qui met au défi les consommateurs de "toucher au sublime". Suite au gain de nouveaux points de vente auprès d'importants clients du secteur horeca et grâce à l'excellente amélioration des ventes dans les points de vente existants, la marque a enregistré une croissance de ses ventes au cours du second semestre de l'exercice. Staropramen, notre autre marque multi-pays, a écoulé près de 600.000 hectolitres hors de son marché d'origine (République tchèque) où elle demeure le fleuron de la ville de Prague. La marque a vu ses volumes internationaux progresser de plus de 21% par rapport à 2003. Elle a, en particulier, signé de très belles performances au Royaume-Uni (+24,9%) et en Russie (+52,4%).

Leffe

+41%

au Royaume-Uni.





Bières de luxe locales et blondes cœur de marché

Si les marques internationales génèrent des bénéfices considérables et ont un fort potentiel de croissance, les bières de luxe locales et les marques cœur de marché demeurent le principal élément constitutif de notre gamme et sont appelées à le rester dans le futur. Nous avons identifié les marchés où nous pouvons espérer gagner dans les segments des bières de luxe locales et des blondes cœur de marché et où nous allons dès lors investir de manière importante afin d'accélérer leur croissance.

Le Brésil est l'un des pays où nous investirons dans ces marques cœur de marché. Dans ce pays, la marque Skol vient largement en tête du palmarès des ventes. Troisième bière la plus vendue au monde, elle a détenu une part de marché de plus de 30% au cours des quatre dernières années. Son slogan ("The beer that goes down round") "La bière qui se descend rondement" est même entré dans le langage courant. La plate-forme d'événements et de sponsoring constituée autour de la marque englobe tous les types de musique et a transformé de modestes engouements locaux en gigantesques phénomènes au niveau national. L'innovation est aussi un des piliers fondamentaux de la marque. Skol se classe ainsi en tête du palmarès des innovations sur le marché brassicole brésilien. La marque a notamment à son actif la commercialisation de nombreuses "premières" nationales dans le domaine de l'emballage telles que canettes, bouteilles à long goulot, bouteilles à gros goulot, sans oublier la Skol Beats.

En 2004, Skol a amélioré sa position concurrentielle dans le pays en renforçant sa présence dans les différentes régions du pays. Ceci fut réalisé en connectant la marque aux passions spécifiques des consommateurs de chaque région. En conséquence, la marque a de nouveau augmenté sa part de marché qui atteint désormais 31,6%. En 2004, Antarctica s'est adjugé la troisième position en termes de part de marché, offrant au portefeuille d'AmBev les première, deuxième et troisième marques du pays.

Antarctica a connu une incroyable année 2004, qui l'a vue déployer la campagne "Consommateurs officiels d'Antarctica" et mettre les consommateurs au défi de choisir "La seule, la vraie Antarctica". En 2004, sa part de marché a augmenté pour atteindre 14,8%.

Au Canada, notre portefeuille de bières de luxe montre la voie en progressant deux fois plus que ce segment. Kokanee et Alexander Keith's, en hausse de 9,3%, affichent d'excellents résultats. Bien que le segment des blondes cœur de marché ait décliné, Budweiser a été à contre-courant de la tendance en poursuivant sa croissance avec une augmentation de 2,4% par rapport à l'année précédente.

En Europe centrale et en Europe de l'Est, nos marques cœur de marché ont affiché une excellente croissance de leurs volumes et de leurs parts sur pratiquement tous les marchés. En Russie, Sibirskaia Korona et Klinskoye ont continué à oeuvrer de concert à l'extension de leur part de marché, au détriment des concurrents. Les deux marques figurent parmi les bières préférées du pays et en février, nous avons lancé une nouvelle variété du nom de Klinskoye Arriva, avec l'intention d'en écouler 100.000 hectolitres sur l'année. En définitive, nous en avons vendu 100.000 hectolitres par mois. Cet exemple démontre que l'innovation et un flux constant de nouveautés peuvent doper les ventes sur une grande partie de nos marchés.

"En Europe centrale et de l'Est, les marques cœur de marché ont affiché une excellente croissance des volumes et de la part de marché."



Générateurs de succès 2004

En Ukraine, marché à fort potentiel de croissance pour InBev, Chernigivske a pris, à partir de novembre, la première place au palmarès des ventes du pays et a réalisé une progression de 33,5% par rapport à l'année précédente. La marque a triplé sa taille au cours des trois dernières années pour devenir l'une des marques à plus forte croissance d'InBev. Kamenitza en Bulgarie a également affiché de beaux résultats nous permettant d'augmenter notre part de marché dans ce pays. La Hongrie était l'un des plus grands défis du groupe en 2004, où l'afflux de canettes à bas prix provenant d'Allemagne a généré une perte de part de marché de 0,3 point.

En Europe de l'Ouest, Jupiler sort comme à l'accoutumée du lot. La marque, dont la part de marché a progressé pour atteindre 51% dans la grande distribution, a commencé à s'implanter sur les marchés voisins. Au Royaume-Uni, Boddingtons a connu un vif succès. Elle a enregistré une excellente croissance grâce à des initiatives de vente et de marketing plus ciblées.

Les marques cœur de marché ont été les moteurs de notre croissance dans la zone Asie-Pacifique. En Corée du Sud, Cass a poursuivi sa progression soutenue et a gagné 6,5% par rapport à l'année précédente, et ce sur un marché atone. Cass et OB ont fait cause commune, en particulier sur le marché de la grande distribution, où les efforts de relance d'OB ont permis à la marque d'accroître sa part du marché de la consommation à domicile, et ce après dix années de régression. Nonobstant ces initiatives, notre part de marché a été soumise à rude épreuve et est en légère baisse par rapport à l'année précédente.

En Chine, nos marques cœur de marché ont presque toutes excellé, avec une mention spéciale pour Baisha, Double Deer, Shiliang et KK, cette dernière emportant la palme avec une croissance de 37,3% par rapport à 2003.

Marques de boissons non alcoolisées mondiales

Produite pour la première fois au Brésil en 1921, Guaraná Antarctica est une boisson hors du commun dans l'univers des boissons non alcoolisées. Elle est unique en son genre de par son arôme et son authentique caractère brésilien. Aujourd'hui, elle occupe la deuxième place du classement des boissons non alcoolisées du pays. Numéro un du segment des boissons aromatisées, elle intervient pour plus de la moitié dans la part de marché d'AmBev (16,9%). La boisson est fabriquée à base de guaraná, un fruit issu d'une agriculture respectueuse de l'environnement, cultivé dans la plantation de Santa Helena, située dans la région de Maués, au cœur de la forêt amazonienne.



Au Brésil, la marque Pepsi traverse aussi une phase positive grâce à une solide stratégie d'innovation. Lancé en 2002, Pepsi Twist est à l'origine d'une progression de la part de marché globale de la marque Pepsi de 9% en 2002 à 12,1% du segment des boissons au cola en 2004, soit une progression de 3,1%.

Parmi les autres nouvelles initiatives, citons le lancement de Pepsi X. Cette boisson énergisante, qui s'adresse aux adolescents noctambules, contribue à vanter l'image de modernité de la marque Pepsi dans le sud du pays.

En 2004, le Brésil a été le premier pays à lancer le nouveau format de bouteille en PET mis au point par Pepsi. Plus facile à manipuler, ce type de conditionnement est considéré par les consommateurs comme le plus moderne du secteur. Le nouvel emballage a été lancé pour tous les produits Pepsi et AmBev au format 2 litres et explique nos bons résultats durant la haute saison 2004.

“En Ukraine, Chernigivske a pris, en novembre, la première place du palmarès et est l'une des marques à plus forte croissance d'InBev.”

GAGNER AU "POINT DE CONNEXION"

Gagner au point de connexion consiste à miser sur le moment et l'endroit où les consommateurs choisissent en fin de compte d'acheter ou de consommer nos marques. Cette attention suppose de développer des compétences en matière de vente et de merchandising, d'instaurer une relation privilégiée avec nos clients et de déployer un marketing basé sur les moments de consommation spécifiques à chaque canal de distribution. C'est à ce moment crucial que nos efforts doivent culminer pour déboucher sur le choix de la bonne marque et sur une expérience inoubliable pour le consommateur. Nos Belgian Beer Cafés (dont trois ont ouvert leurs portes en 2004) en sont un bel exemple.

Nous n'avons cessé de perfectionner les compétences de tous les intervenants au point de connexion, en particulier dans le domaine du marketing et des ventes. De même, nous nous sommes attelés à comprendre les attentes des consommateurs et à mettre au point des plans commerciaux basés sur cette compréhension.

Pénétration du marché

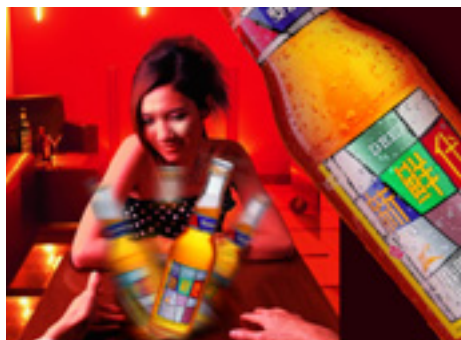
La mise en oeuvre de notre "Global Field Sales Force Academy" a joué un rôle capital dans l'amélioration de notre pénétration du marché. Cette "Academy" nous permet de déployer une approche harmonisée en matière de formation et enseigne aux participants les meilleures techniques de vente par téléphone. Ce programme a été suivi par plus de 5.000 membres de nos forces de vente. Des formateurs motivés sont désormais à l'oeuvre dans presque tous les pays pour soutenir le déploiement de l'Academy.

En 2004, notre principale initiative baptisée "More seen, more cold, more sold" a vu le jour. L'axe de cette campagne consistait à installer un grand nombre de nouvelles unités réfrigérantes, puisque nous avons identifié une corrélation directe entre la part de marché au sein des unités réfrigérantes et la part de marché en volume. En accélérant et en élargissant le déploiement de ces unités réfrigérantes, source de ventes supplémentaires (surtout en été), nous avons véritablement influencé notre résultat net.

En 2004, nous avons modifié notre modèle de commercialisation. Nous avons défini trois options - distribution directe, distribution par des tiers ou formules hybrides - afin d'optimiser la rentabilité et de répondre pleinement aux besoins des consommateurs et de nos clients. Nous avons procédé à des analyses marché par marché afin d'améliorer la qualité de nos distributeurs. Le déploiement de notre programme "Distribution Excellence" s'est poursuivi sur les marchés clés d'Europe centrale et en Italie.

En Russie, nous avons augmenté le nombre d'agents commerciaux dédiés à nos produits, employés par nos distributeurs. Ces grossistes se concentrent donc exclusivement sur nos marques. Sur d'autres marchés européens, nous avons choisi d'instaurer nos propres réseaux de distribution directe ou de grossistes exclusifs. Ces réseaux sont rassemblés au sein d'un système national dans chaque pays, ce qui dope la productivité de notre distribution dès que nous atteignons la masse critique. En Chine, nous avons élaboré un plan de pénétration du marché dans trois provinces, dont la mise en oeuvre est prévue en 2005.

La nouvelle société InBev s'est structurée en Zones et en Business Unit pour rester plus proche de ses clients et de ses consommateurs et avoir une meilleure approche du marché. Notre réussite réside dans notre capacité à sécuriser et à personnaliser la façon dont nous distribuons nos produits, à développer constamment nos relations avec le client, à être leader du secteur par un marketing et un merchandising basés sur les moments de consommation et à orchestrer un parfait déploiement de nos initiatives à chaque point de connexion.



Générateurs de succès 2004

UNE EFFICACITÉ HORS PAIR

Cette efficacité hors pair consiste notamment en l'optimisation de notre réseau de brasseries. Ce processus de rationalisation de nos activités industrielles et logistiques est permanent. A l'heure où s'estompent les barrières commerciales de par le monde, nous en profitons pour reconsidérer la stratégie de notre chaîne d'approvisionnement, ainsi que nos méthodes d'achat. Nous tirons parti de toutes les possibilités d'amélioration de notre production et de notre distribution, ce qui nous conduit à un modèle de fonctionnement plus intégré.

En 2003, nous avons annoncé la fermeture de la brasserie de Breda aux Pays-Bas. En 2004, nous avons annoncé la fermeture supplémentaire de trois brasseries: une à Belfast en Irlande du Nord, une à Manchester en Grande-Bretagne, et une à New Westminster au Canada. En Chine, nous avons cessé les activités de six brasseries, l'une près de Nanjing et cinq dans la province de Hubei. Dans le même temps, nos 12 brasseries chinoises nouvellement acquises ont été intégrées au sein du réseau existant, ce qui a généré un volume supplémentaire de 12 millions d'hectolitres en 2004.

Toutes ces mesures sont autant d'étapes visant à optimiser la capacité disponible et nos investissements. Un programme mondial d'optimisation de nos unités de production est actuellement en cours. Bien qu'à son début, ce programme commence à avoir un impact sur le rendement de nos usines. Nous avons déjà observé de réels progrès au sein de nos deux premières brasseries pilotes de Montréal et Leuven, qui nous ont permis de vérifier l'efficacité du concept. La troisième unité pilote choisie est la brasserie Klin en Russie. Le déploiement à l'échelle mondiale est prévu pour les deux prochaines années.

Ayant déjà l'expérience de programmes d'optimisation similaires, AmBev a participé au développement du projet et en a accéléré la mise en oeuvre au niveau mondial. L'objectif est de constituer des brasseries hautement performantes, focalisées sur l'efficacité et soutenues par des structures de service plus centralisées qui leur fourniront une assistance dans le domaine de la technologie, de l'ingénierie, du respect des normes et de la logistique.

Achats

En 2004, nos efforts en matière d'achats ont porté sur les catégories de dépenses qui par le passé n'ont pas fait l'objet de stratégies d'achat sophistiquées et qui, dès lors, présentent encore des possibilités d'amélioration.

En étroite collaboration avec les principaux utilisateurs internes, le département Achats s'est penché sur les prix que nous payons notamment pour les médias, la consultance, les voyages d'affaires, les services de messagerie express, le fret maritime, les tenues des ouvriers, les réfrigérateurs, l'impression, les verres et les technologies de l'information.

Ainsi, InBev est passée de onze régies publicitaires à deux et a réaffecté ses dépenses commerciales pour dégager un meilleur rendement sur investissement. En outre, nos programmes de sponsoring à travers le monde ont fait l'objet de modifications majeures. Ces initiatives nous ont permis de comprimer fortement nos frais par rapport à 2003, dans des catégories où le département Achats n'intervenait généralement pas.

Le fait d'utiliser notre poids mondial en matière d'achats ainsi que des procédures d'achat de premier ordre dans des pays tels que la Russie, l'Ukraine, la Corée du Sud et la Serbie nous ont permis de dégager des bénéfices substantiels, tout comme en Chine, où les achats de malt et de houblon sont désormais centralisés. En Europe, l'approvisionnement a été centralisé au sein d'une structure unique. Dans les pays à forte croissance, nous continuons à avoir scrupuleusement recours aux adjudications en ce qui concerne nos investissements en nouveaux biens d'équipement.

InBev n'a pas échappé à la pression mondiale sur le prix des matières premières, emmenée par la hausse du prix des métaux et du pétrole, et par la taille des récoltes, en dessous de la moyenne, sur les marchés agricoles dans certains pays. La mise en oeuvre d'initiatives visant à l'utilisation optimale des matières, l'usage novateur de la technologie des enchères électroniques et le recours accru à de nouveaux fournisseurs installés dans les pays à bas prix sont autant de mesures qui nous ont aidés à limiter la hausse des prix. Ces nouvelles initiatives nous ont permis d'atteindre une réduction par rapport à 2003 du coût des produits d'emballage. La hausse du prix global de base des matières premières, comparée à 2003, était inférieure à celle budgétée et était à un niveau plus bas que le niveau d'inflation.

Chine :

12 millions

d'hectolitres additionnels en 2004.



A l'avenir, InBev s'attellera sans relâche à tirer parti de son envergure mondiale pour comprimer au maximum le coût des biens et de services achetés à l'extérieur. L'année 2004 a marqué une étape importante dans cette voie et nous place dans une position qui nous permettra de dégager les synergies en termes d'approvisionnement qui découleront de l'intégration d'Interbrew et d'AmBev.

L'augmentation du taux d'utilisation de nos usines découle d'une amélioration de la planification de la chaîne de production et de distribution. Le premier projet a été déployé en Ecosse. Réalisé au sein de notre brasserie de Wellpark en 2004, il sera étendu aux autres sites d'Europe de l'Ouest en 2005. A Wellpark, nous avons mis en oeuvre un nouveau procédé de programmation de la production, lié à notre organe de planification centrale.

En 2004, la qualité "au-delà des portes de la brasserie" nous a davantage mobilisée. Au Royaume-Uni, le programme "Quality @ Heart" illustre à merveille la prise de conscience du personnel de production par rapport aux consommateurs et au lien indubitable entre les améliorations techniques au sein des brasseries et l'amélioration, perceptible par les consommateurs, de la qualité de nos produits. AmBev a mis en oeuvre un programme similaire, axé sur les améliorations techniques, mais s'intéressant également aux progrès réalisés au niveau de l'entreposage et de la distribution.

Un programme mondial a été mis en place dans le but de comparer les procédures d'exploitation appliquées dans les différentes zones et de n'appliquer que les meilleures. Cette démarche débouchera sur une amélioration de la qualité et de l'efficacité.

Afin de réaliser nos engagements pour 2007, nous comptons améliorer nos résultats en tirant pleinement parti de notre taille. Nous entendons avoir recours à des spécialistes et consolider nos connaissances en centralisant l'élaboration des procédés, des pratiques et des normes d'exploitation.

CROISSANCE EXTERNE CIBLÉE

Dans l'ensemble, 2004 aura été une année charnière pour InBev en termes de croissance externe.

Le rapprochement avec AmBev fut au centre de nos préoccupations pendant les huit premiers mois de l'année. L'opération qui a donné naissance à InBev a été finalisée avec succès le 27 août.

Le démantèlement du partenariat avec FEMSA au sein de Labatt USA et le rachat des actions détenues par le Groupe SUN dans SUN Interbrew ont constitué des avancées importantes pour notre société. InBev a désormais une maîtrise totale de l'évolution de ses activités sur des marchés importants d'un point de vue stratégique, à savoir les Etats-Unis, la Russie et l'Ukraine.

En Chine, nous avons fortement consolidé nos activités existantes dans la province clé de Zhejiang en faisant l'acquisition de 70% des actions de la brasserie Shiliang. A la suite de cette opération, notre part de marché dans la province a atteint 50%. InBev est donc bien placée pour accroître encore davantage sa croissance interne.

Nous avons également acquis les 50% que nous ne possédions pas encore au sein du groupe Lion. Grâce à ces deux opérations, InBev est devenue le troisième groupe brassicole de Chine et occupe des positions de leader dans les provinces de Zhejiang, Guangdong (via notre partenariat à 24% dans Zhujiang Brewery Group), Hubei, Hunan et Jiangsu. Ces provinces dégagent parmi les meilleures perspectives d'avenir en termes de croissance interne et de rentabilité, et ce conformément à la stratégie déployée en Chine depuis 2001.

Tout au long de l'année, nous avons oeuvré activement en vue de finaliser les opérations précédemment annoncées en Chine et en Allemagne, et ce en sus des transactions susmentionnées AmBev, FEMSA et SUN.

Nous avons travaillé d'arrache-pied à l'intégration des entreprises nouvellement acquises. La création d'InBev a occasionné un intense travail de convergence de notre organisation interne, des pratiques commerciales et des équipes d'AmBev et d'Interbrew. La fusion de Beck's North America et Labatt USA a été réalisée dans la foulée de l'accord avec FEMSA. Quant à Apatin, numéro un en Serbie, et Spaten, qui nous apporte la marque Franziskaner et permet à notre plate-forme allemande de bénéficier d'une position significative sur le segment en pleine croissance des bières de froment, elles ont été intégrées au sein de leurs structures respectives, en Europe centrale et en Allemagne.

Dans une perspective d'avenir, la croissance externe d'InBev sera un des quatre piliers soutenant notre ambition de devenir le meilleur groupe brassicole au monde.

“Afin de réaliser nos engagements pour 2007, nous comptons améliorer nos résultats en tirant pleinement parti de notre taille.”



Générateurs de succès 2004

Nous allons continuer, de manière méthodique et ciblée, à concentrer nos efforts sur les transactions génératrices de valeur. Pour ce faire, nous allons mettre l'accent sur trois domaines : renforcement de nos positions sur des marchés où existent des possibilités de conforter ou d'atteindre une position de leader, vente des activités qui n'ont pas leur place dans notre stratégie afin d'optimiser le capital employé et afin de nous permettre de concentrer notre attention sur celles qui, elles, la soutiennent et développement sélectif sur de nouveaux marchés porteurs.

La croissance externe n'est pas une fin en soi. Nous la considérons plutôt comme une façon parmi tant d'autres de concrétiser nos ambitions et d'accélérer notre croissance interne. Nous sommes persuadés que le succès de nos futures opérations de croissance externe se mesurera à l'aune de leur contribution à notre ambition première : surpasser la croissance et la rentabilité de notre secteur. En tout cas, nous avons la volonté de tout mettre en oeuvre pour y arriver.

Historique des transactions réalisées au cours de l'année

7 janvier 2004 – InBev annonce sa prise de participation dans Hops Cooperatieve U.A. ("Hops") via l'exercice d'une option de vente. Hops détient 44,16% du capital d'Oriental Brewery. Cette transaction confirme l'attachement particulier qu'InBev porte à Oriental Brewery en Corée du Sud.

3 mars 2004 – Interbrew et AmBev décident d'unir leurs talents et donnent naissance à InBev, une plate-forme mondiale inégalée, détenant des positions de leader sur la plupart des marchés les plus attractifs du monde.

24 mai 2004 – InBev et FEMSA mettent un terme à leurs participations croisées américaine et mexicaine et annoncent la réattribution des droits de distribution détenus par leur joint venture américaine à une filiale américaine du brasseur mexicain.

21 juin 2004 – InBev annonce sa prise de participation dans Zhejiang Shiliang Brewery Company Ltd., établie dans le delta du Yangtze. Cette opération renforce la position de leader d'InBev dans la province de Zhejiang où, aux termes de la transaction, la société détiendra une part de marché proche de 50%.

12 août 2004 – InBev et SUN Trade (International) Ltd ("SUN Trade"), les actionnaires de contrôle de SUN Interbrew Ltd ("SUN Interbrew"), annoncent la conclusion d'un accord aux termes duquel InBev fera l'acquisition des droits de vote et des intérêts économiques que SUN Trade détient dans SUN Interbrew.

27 août 2004 – Interbrew et AmBev mettent la touche finale à la transaction annoncée le 3 mars 2004 et regroupent Interbrew et AmBev pour créer InBev, le premier brasseur mondial.

20 septembre 2004 – InBev acquiert les 50% qu'elle ne possédait pas encore dans les activités brassicoles du groupe Lion en Chine. Cette opération fait d'InBev le troisième brasseur de Chine, fort d'une capacité de 30 millions d'hectolitres produits par 18 brasseries dans 6 provinces importantes : Zhejiang, Guangdong, Hubei, Hunan, Jiangsu et Shandong.

1 octobre 2004 – Le partenariat stratégique scellé avec Gabriel Sedlmayr Spaten-Franziskaner Bräu KGaA ("Spaten"), qui combine les activités brassicoles de Spaten et d'Interbrew Deutschland, est finalisé. Ce partenariat hisse la filiale d'InBev au rang de numéro deux du marché national allemand, avec une part de marché de 9,6%.

8 novembre 2004 – InBev annonce l'acquisition des 45% qu'elle ne possédait pas encore dans la brasserie Hunan Debier Brewery Company Co. Ltd., située dans la province chinoise de Hunan. Cette transaction s'inscrit dans le processus d'intégration des brasseries du Lion Group, acquises plus tôt cette année.

31 décembre 2004 – InBev conclut un accord avec Alfa-Eco aux termes duquel InBev acquerra toutes les actions avec et sans droit de vote qu'Alfa-Eco détient dans SUN Interbrew Ltd. Au terme de cette transaction et de celle annoncée précédemment avec SUN Trade (International) Ltd, et en tenant compte des acquisitions sur le marché, InBev détiendra un intérêt économique de 98,5% dans SUN Interbrew.

Marcel Telles et John Brock affirment leur engagement envers la création d'InBev – rapprochement d'Interbrew et d'AmBev le 3 mars 2004.



“La Fevia a décerné le premier prix à la bouteille PET de Stella Artois et de Jupiler à l’occasion des Fine Food Awards 2004.”

INNOVATION

L’innovation continue de jouer un rôle crucial pour nos marques tant mondiales que locales. En 2004, nos bières conditionnées en emballage PET ont atteint un volume mondial de 2,3 millions d’hectolitres, soit une croissance de plus de 75% par rapport à 2003. Notre équipe “Innovation” a poursuivi l’amélioration de notre technologie de bouteilles PET monocouches à facteur de protection renforcée. Ainsi, en Belgique, la Fevia, la Fédération belge de l’Industrie alimentaire, a décerné le premier prix à la bouteille PET de Stella Artois et de Jupiler à l’occasion des Fine Food Awards 2004.

La bouteille en PET a été lancée dans plusieurs pays d’Europe centrale et d’Europe de l’Est, notamment en Hongrie, en Croatie, en République tchèque, en Bosnie-Herzégovine et en Serbie-Monténégro. Son rôle a été élargi en Belgique et au Royaume-Uni ; en Corée du Sud, le Q Pack® a capitalisé sur son succès de 2003.

En Russie, Sibirskaya Korona Georgievskoe a été lancée, en février, en bouteille Pivopack® de 50 centilitres. Parmi les autres exemples d’innovation en Russie, citons le lancement de Klinskoye Arriva et de Tolstiak Grechishnoe, brassée à base de sarrasin. Sur ce marché, l’innovation explique en grande partie la progression des volumes réalisée par notre portefeuille de marques. En Ukraine, nous avons commercialisé Chernigivske Fitness, une bière contenant un complexe vitaminé.

En 2004, nous avons procédé au déploiement de nos bouteilles aluminium, et notamment de la bouteille aluminium haut de gamme de Beck’s commercialisée en Belgique et en Croatie. Stella Artois est désormais aussi disponible en bouteille aluminium, ce qui renforce la présence et l’image de la marque auprès de ses consommateurs sur les créneaux haut de gamme. L’Allemagne a quant à elle assisté au lancement de la Hasseröder en canette allongée de 500 ml dont le format unique lui permet d’être consignée.

La fin de l’année a coïncidé avec la commercialisation du système PerfectDraft en Belgique et au grand-duché de Luxembourg, en partenariat avec Philips. Ce nouveau système attrayant allie un équipement de haute qualité et les marques de bière préférées des consommateurs, conditionnées en fûts métalliques légers, et offre aux consommateurs la possibilité de savourer le goût extraordinaire de la bière pression à la maison. En Belgique toujours, l’identité de la marque Jupiler a été consolidée par le lancement de canettes très colorées à impression offset.

Le succès était à nouveau au rendez-vous pour les bières novatrices, à faible teneur en glucides, Rock Green Light aux Etats-Unis et Labatt Sterling au Canada. En France, le jéroboam (3 litres) de Leffe est parti à l’assaut des rayons. Cette bouteille entièrement chemisée ciblait spécifiquement les occasions festives.

Aux Etats-Unis, InBev USA a annoncé l’arrivée d’un nouveau venu dans la famille Beck’s : Beck’s Premier Light. Il s’agit d’un champion poids lourd en ce qui concerne le goût, mais d’un poids plume en termes de calories. Avec seulement 64 calories, Beck’s Premier Light est la bière la moins calorique du marché américain. En outre, sa teneur en glucides n’est que de 3,9 grammes. Les expéditions de ce produit ont débuté en janvier 2005. Le déploiement à l’échelle nationale est prévu en mars.

“PerfectDraft est un système attrayant alliant un équipement de haute qualité et les marques préférées des consommateurs, conditionnées en fûts légers.”



Générateurs de succès 2004

Aux Etats-Unis, les produits allégés et à faible teneur en glucides ont continué à assurer la croissance du marché de la bière. Au niveau international, l'innovation soutient le déploiement des bières spéciales internationales Leffe et Hoegaarden. Depuis août 2004, Leffe a approfondi ses relations avec les consommateurs via une campagne novatrice, lancée dans quatre pays. Son slogan : "Leffe. Et la vie prend tout son goût.". Cette campagne souligne la "nature exceptionnelle de l'instant Leffe" en relatant sept tranches de vie dont l'intimité et le sens sont saisis au travers d'un verre-calice de Leffe.

NOTRE PERSONNEL

En 2004, InBev a rebaptisé son Département Ressources humaines en "People Department". Plus que symbolique, ce changement souligne le fait que notre personnel constitue notre principal atout. La société considère ses salariés non seulement comme des ressources, mais aussi comme des individus différents de par leurs besoins, leurs attentes, leurs compétences et leur potentiel.

Le programme "Insight Map" est un instrument de sensibilisation et de communication interactif. Spécialement mis au point pour étayer les quatre piliers stratégiques de la société, il a été mis en œuvre dans toutes les zones et a touché l'ensemble des employés d'InBev.

Nous avons mis en œuvre plusieurs systèmes afin de nous aider dans la concrétisation de notre vision, à savoir de ne plus nous contenter d'être les plus grands, mais d'être aussi les meilleurs.

Citons notamment notre processus de fixation des objectifs qui nous permettra de rester focalisés sur les éléments cruciaux qui conditionnent le succès de notre société. Etant donné que nous poursuivons des objectifs financiers ambitieux, nous avons introduit un nouveau régime de performances/rémunération. Ce système lie étroitement la rémunération à la réalisation des objectifs collectifs et individuels.

Nous avons entamé plusieurs excellentes initiatives, notamment le "Global Leadership Program" et l' "Insead-Wharton Program", en vue de former nos cadres dirigeants. Nous sommes également occupés à mettre au point un programme destiné aux cadres moyens. Vu son succès, nous mettons en œuvre le Global Training Program, qui s'adresse aux nouvelles recrues universitaires. Notre objectif est que la majorité des cadres supérieurs de notre entreprise soient recrutés au sein même de la société.



NOTRE CULTURE

La mission d'InBev, à savoir ce qui nous tient à cœur, est d'établir des liens durables avec les consommateurs au travers de marques et d'expériences fédératrices.

Notre vision, à savoir ce que nous entendons accomplir, est de réaliser notre "rêve impossible" : unir deux sociétés exceptionnelles pour créer la meilleure entreprise du secteur – nous sommes les plus grands, nous voulons aussi être les meilleurs.

Nous sommes fiers d'affirmer qu'une nouvelle culture, à savoir la manière par laquelle nous concrétisons notre mission et notre vision, est déjà en marche et prête à se répandre, car plus de 77.000 collaborateurs travaillent de concert conformément à nos quatre valeurs :

Nos consommateurs : La priorité numéro 1

La priorité aux consommateurs reste au centre de nos valeurs. Les consommateurs sont au cœur de tout ce que nous faisons. C'est avec eux que nous nous alions pour remplir cet engagement primordial. Nous recherchons sans relâche des créneaux novateurs et nous nous engageons à nous y investir. Nous restons aussi attachés à l'instauration et à la fourniture d'une qualité irréprochable.

Nos employés font la différence

Nous attirons les meilleurs éléments et nous veillons à les conserver. Nous investissons sans relâche dans leur développement personnel afin de soutenir leur formation continue et de récompenser leur réussite.

Nous forçons notre réussite

Notre succès viendra de notre volonté opiniâtre de réaliser nos objectifs. Comme le passé en témoigne, nous avons fait preuve d'un grand enthousiasme dans notre travail. Au cours des dix dernières années, nous nous sommes imposés comme une entreprise ambitieuse, qui ne craint pas, s'il le faut, de repousser les limites du possible.

Nous ouvrons la voie

Nous montrons personnellement l'exemple et nous veillons à être présents aux endroits décisifs. Au cours des dix dernières années, nous avons appris à apprécier la valeur de la diversité culturelle comme l'un des principaux moteurs de notre succès. Aujourd'hui, ce multiculturalisme se traduit à tous les échelons de notre entreprise.

Les grands piliers stratégiques définis l'an dernier restent le moteur de la concrétisation de notre vision. Nous parlons désormais de "Façon InBev". Nous sommes d'ores et déjà les plus grands. Nous serons aussi les plus diligents et les meilleurs.

DISCIPLINE FINANCIÈRE

L'objectif permanent du département financier est de combiner au mieux la croissance, la rentabilité, la gestion du risque et la création de liquidités. Dans cette optique, le département financier supervise et questionne les résultats de la société à travers son processus de planification et de contrôle. Le département fournit des informations à la fois au sein de la société et à l'extérieur. Il apporte son soutien aux implantations locales et aux autres départements de la société. Il optimise le coût, l'origine et l'utilisation des fonds, de même que les divers risques auxquels la société est exposée.

Parallèlement à notre attention toute particulière pour les générateurs de croissance interne et pour les coûts, nous avons élaboré une approche de la rentabilité, reposant sur le rendement sur les capitaux investis (RCI), et ce tant pour les actifs existants que pour les pôles de croissance externe que nous envisageons.

Ainsi, notre méthodologie d'acquisition a été redéfinie comme suit : les multiples de l'EBITDA (bénéfice d'exploitation avant amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles) et le coût par hectolitre sont des critères comparatifs, tandis que l'accroissement des liquidités (bénéfice cash par action) et la création de valeur (RCI et valeur actuelle nette) sont des critères décisionnels.

“La priorité aux consommateurs reste au centre de nos valeurs.”



Responsabilité sociétale

“InBev a récemment adhéré au Global Compact (Pacte mondial) des Nations Unies.”

Chez InBev, la responsabilité sociétale se situe à la croisée de nos objectifs commerciaux et des besoins de la société civile. C'est en plaçant notre mission, notre vision et nos valeurs au cœur de nos activités que nous comptons identifier ce point de convergence.

Notre objectif en termes de responsabilité sociétale réside dans une gestion plus efficace de nos risques, dans l'optimisation de nos activités et dans la création de valeur pour notre entreprise. Nous ferons preuve de transparence pour rendre compte de cette évolution.

Au fur et à mesure de notre intégration au niveau mondial, nous ferons état du savoir-faire et des nouvelles expériences disponibles à l'échelle internationale. Nombre de nos sites ont déjà un excellent palmarès à leur actif dans le domaine de la responsabilité de l'entreprise. Nous disposons donc là d'une occasion unique de dégager des synergies opérationnelles.

InBev a adhéré au Global Compact (Pacte mondial) des Nations Unies, une initiative internationale qui rassemble les milieux d'affaires, les organismes des Nations Unies et la société civile autour de dix principes relatifs aux droits de l'homme, au travail, à l'environnement et à la lutte contre la corruption.

Dans le domaine des droits de l'homme, les entreprises s'engagent à contribuer à la protection et au respect des droits de l'homme universellement proclamés et à veiller à ne pas se rendre complice de violations de ces droits.

Dans le domaine des normes du travail, les entreprises s'engagent à respecter la liberté d'association et reconnaître le droit à la négociation collective. Elles participeront à l'élimination de toutes les formes de travail forcé. Elles aideront à l'élimination réelle du travail des enfants. Elles lutteront contre la discrimination en matière d'emploi et d'activité professionnelle.

Dans le domaine de l'environnement, les entreprises s'engagent à adopter une démarche fondée sur le principe de précaution en matière d'environnement, à prendre des initiatives pour promouvoir une plus grande responsabilité environnementale et à favoriser la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement.

Dans le domaine de la lutte contre la corruption, les entreprises s'engagent à agir contre la corruption sous toutes ses formes, y compris l'extorsion de fonds et les pots-de-vin.





De par son caractère fédérateur, ce pacte mondial cherche à promouvoir la citoyenneté responsable des entreprises pour leur permettre de contribuer à la recherche de solutions aux défis de la mondialisation. Ainsi, le secteur privé, en partenariat avec les acteurs sociaux, peut contribuer à l'avènement d'une économie mondiale plus durable et plurielle.

Nous comptons faire état de nos efforts en faveur de la responsabilité d'entreprise dans un premier rapport intitulé "Responsabilité de l'entreprise", à paraître en automne 2005. Nous établirons nos rapports conformément aux directives internationalement reconnues en la matière, fruit d'une réflexion commune de la part de toutes les parties prenantes. Nous élaborerons également des indicateurs de performance pour exposer notre approche vis-à-vis des grands enjeux. Notre vision (nous sommes les plus grands, nous serons aussi les meilleurs) est tributaire de la confiance de tous les acteurs constituant l'environnement dans lequel nous évoluons. La confiance se mérite. La transparence de nos activités est donc indispensable à l'instauration et au maintien de cette confiance. Nous savons que pour garantir notre pérennité, nous devons être une entreprise avec qui les gens veulent faire affaire, de façon répétée, au fil du temps. Les projets que nous entreprenons seront donc fidèles à notre vision globale du monde des affaires.

InBev est une société internationale, attachée à préserver l'héritage belge qui fait sa fierté. Nous créons de la richesse en veillant à intégrer nos partenaires au sein de notre activité durable à l'échelle mondiale. Nous innovons dans de nouveaux modes de commercialisation. Nous n'avons pas notre pareil pour faire de notre produit la boisson de la modération. Nous préférons avoir affaire à des consommateurs mesurés plutôt qu'à une clientèle d'individus qui ternissent la réputation de notre secteur et lui portent préjudice.

Nous allons mettre l'accent sur notre responsabilité dans les domaines suivants : économie, société, environnement, qualité et sécurité du produit. Nous assumons notre responsabilité de locomotive du changement économique et social et nous avons hâte de consolider la confiance en ce qui est déjà une entreprise d'exception.

Deux initiatives

Au Brésil, nous avons lancé le projet "Maués". Cette initiative concerne la ville de Maués, située dans la région amazonienne, principal fournisseur du fruit guaraná utilisé par AmBev. L'objectif de ce projet réside dans la valorisation économique, sociale et environnementale de la région, grâce aux techniques agricoles améliorées, appliquées par les cultivateurs locaux. Parmi nos partenaires, citons la municipalité locale, Embrapa (le principal centre de recherche agronomique du Brésil) et l'IDAM (Institut pour le développement de la région amazonienne).

En République tchèque, "Staropramen Breweries to Cities", un nouveau programme institutionnel, a été mis au point par InBev. Son objectif est la protection de l'environnement et des espaces verts des villes tchèques. La société a contacté les maires des cent plus grandes villes du pays, les invitant à introduire leurs projets d'amélioration de l'environnement. Dans l'ensemble, 71 projets étaient en lice. Un jury composé de représentants de l'entreprise et d'experts (p. ex. le ministère de l'environnement, l'Institut de l'urbanisme) en a retenu trois. Chaque ville gagnante a reçu une prime près de 17.000 euros pour mener à bien son projet.



Corporate Governance



Corporate Governance

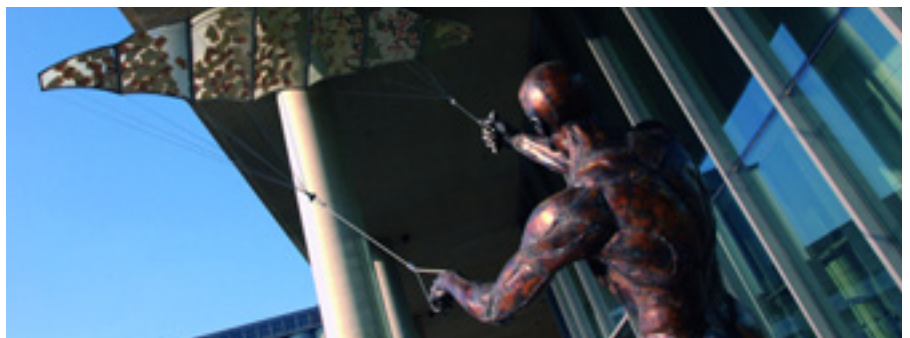
Les règles de Corporate Governance établies par le conseil d'administration d'InBev garantissent que notre société est gérée efficacement et contrôlée comme il se doit. Sans entraver notre vision ou gêner notre action, ces règles constituent un cadre de savoir-faire, un mode de pensée et un modus operandi au sein de la société et à l'extérieur, gages de clarté et de bonne conduite. Les pouvoirs et les compétences sont répartis entre le conseil d'administration et le management exécutif, de sorte que tous les acteurs clés donnent à InBev les deux types de commandement dont elle a besoin : un commandement basé sur le contrôle, et un autre basé sur la progression. La discipline indispensable qui règne au sein de l'entreprise nous fournit une base de travail pour devenir les meilleurs, après être devenus les plus grands. Ces règles sont strictes pour nous donner à tous, au sein de l'entreprise ou à l'extérieur, l'assurance qu'InBev est sur la bonne voie.

InBev entend respecter les normes de Corporate Governance les plus strictes. Société de droit belge cotée sur le premier marché d'Euronext Bruxelles, InBev respecte les principes et les dispositions du Code belge de gouvernance d'entreprise, publié en décembre 2004, en tenant compte de son statut particulier de multinationale. La plupart des dispositions de ce code sont déjà incorporées dans les principes actuels de Corporate Governance de la société.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Pouvoirs et compétences

Historiquement, la société a opté pour une structure de gouvernance à un niveau. Il en résulte que le conseil est notre organe de décision suprême, à l'exception toutefois des pouvoirs dévolus à l'assemblée des actionnaires par la loi belge ou par les statuts. Le conseil décide de la stratégie de la société, des plans à long terme et des investissements et désinvestissements majeurs. Il surveille également l'exécution des décisions qui en résultent. En vertu des dispositions du Code des sociétés belge, le conseil d'administration assume la responsabilité ultime du contrôle des activités de la société. Il collabore avec le comité d'audit afin de s'assurer que l'équipe de direction met en œuvre les procédures de contrôle interne appropriées et adéquates, et ce à un coût raisonnable. Il examine et approuve les états financiers annuels et semestriels. Il analyse la situation financière de toute filiale de la société et il présente à l'assemblée annuelle des actionnaires une évaluation fidèle et complète de la situation financière de la société. Le conseil d'administration nomme le Chief Executive Officer (CEO, Directeur Général) et les membres des comités émanant du conseil d'administration. Tout en tenant compte des recommandations du CEO, le conseil décide également de la structure du groupe, nomme ou révoque les membres du management exécutif, et décide des transactions majeures ou à long terme, du budget et des plans d'investissement.



Administrateurs			Entrée en fonction	Fin du mandat
Pierre Jean Everaert	1939, américain	Administrateur indépendant non exécutif, président du conseil d'administration	1997	2006
Allan Chapin	1941, américain	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe A	1994	2005 ⁽¹⁾
Carlos Alberto da Veiga Sicupira	1948, brésilien	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe B	2004	2007
Jean-Luc Dehaene	1940, belge	Administrateur indépendant non exécutif	2001	2007
Comte Arnoud de Pret Roose de Calesberg	1944, belge	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe A	1990	2005 ⁽¹⁾
Philippe de Spoelberch	1941, belge	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe A	1977	2007
Peter Harf	1946, allemand	Administrateur indépendant non exécutif	2002	2005 ⁽¹⁾
Remmert Laan	1942, français	Administrateur indépendant non exécutif	1998	2007 ⁽²⁾
Jorge Paulo Lemann	1939, brésilien	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe B	2004	2007
Roberto Moses Thompson Motta	1957, brésilien	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe B	2004	2007
Kees J. Storm	1942, néerlandais	Administrateur indépendant non exécutif	2002	2005 ⁽¹⁾
Marcel Herrmann Telles	1950, brésilien	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe B	2004	2007
Alexandre Van Damme	1962, belge	Administrateur non exécutif, nommé sur proposition des détenteurs de certificats Stichting Interbrew de classe A	1992	2007
Mark Winkelman	1946, néerlandais	Administrateur indépendant non exécutif	2004	2007

⁽¹⁾ Mandat renouvelable le 26 avril 2005.

⁽²⁾ Jusqu'il y a peu de temps, M. R. Laan représentait certains actionnaires de la société. Depuis qu'il a cessé de le faire, il doit être considéré au titre d'administrateur indépendant. Cependant, M. Laan ne remplit pas les critères d'indépendance aux termes de l'article 524 du Code des sociétés belge, étant donné qu'il ne répond pas à la condition suivante, énoncée par l'article 524, § 4 dudit code : "1° durant une période de deux années précédant sa nomination, l'administrateur indépendant ne peut avoir exercé un mandat ou fonction d'administrateur, de gérant, de membre du comité de direction, de délégué à la gestion journalière ou de cadre, auprès de la société...".

Corporate Governance

Structure

Les membres du conseil sont désignés par les actionnaires lors de leur assemblée, sur proposition du conseil d'administration. Conformément à la convention des actionnaires d'Interbrew, datée du 2 mars 2004, les détenteurs de certificats de classe A et de classe B de la Stichting Interbrew sont habilités à proposer chacun quatre administrateurs. Le conseil d'administration de la Stichting Interbrew (composé de huit administrateurs, dont quatre nommés par le détenteur de certificats de classe B et quatre nommés par le détenteur de certificats de classe A) propose la nomination de quatre à six administrateurs indépendants. Ces derniers seront indépendants des actionnaires qui exercent une influence décisive ou notable sur la politique d'InBev. Ils seront spécifiquement choisis pour leur expérience professionnelle particulière et, dans la mesure du possible, répondront aux critères d'indépendance figurant à l'article 524 du Code des sociétés belge.

Le président du conseil d'administration est nommé par le conseil parmi ses membres indépendants.

Les administrateurs exercent un mandat de trois ans, et doivent se retirer après l'assemblée des actionnaires suivant leur 70^e anniversaire. Les membres actuels sont cités à la page précédente.

En vertu de la convention des actionnaires d'Interbrew du 2 mars 2004, le conseil d'administration a été élargi à 14 membres. Lors de l'assemblée extraordinaire des actionnaires du 27 août 2004, MM. Marcel Herrmann Telles, Roberto Moses Thompson Motta, Jorge Paulo Lemann et Carlos Alberto da Veiga Sicupira ont été nommés aux postes de nouveaux administrateurs et MM. Frédéric de Mevius et Charles Adriaenssen ont remis leur démission de leur mandat d'administrateur. En outre, M. Bernard Hanon a démissionné le 7 octobre 2004 en raison de son âge (71 ans). Le conseil d'administration a décidé de le remplacer par M. Mark Winkelman.

Principes de fonctionnement

Le conseil d'administration se réunit régulièrement, et aussi fréquemment que l'exigent les intérêts de la société. Les problèmes urgents survenant entre deux réunions peuvent être traités immédiatement à la faveur d'une conférence téléphonique. En 2004, le Conseil a tenu neuf réunions ordinaires et huit réunions extraordinaires. Ces réunions ont eu lieu dans des pays où InBev dispose de filiales, afin de permettre aux administrateurs d'être pleinement informés de la situation, de la problématique et des activités locales.



En 2004, les principaux thèmes inscrits à l'ordre du jour du conseil ont été les suivants : objectifs à long terme, chiffres des ventes, informations financières et budget, suivi des filiales, résultats consolidés, décisions stratégiques, investissements nouveaux et en cours, examen et analyse des acquisitions.

Le conseil d'administration est un organe collégial. Il ne peut délibérer que si la majorité de ses membres sont présents ou représentés. Chaque administrateur peut désigner un autre membre du conseil pour le/la représenter et voter en son nom. Un administrateur ne peut représenter plus d'un seul administrateur absent. En 2004, le taux de fréquentation moyen des réunions a été de 96,5% pour les réunions ordinaires et de 96% pour les réunions extraordinaires. Les décisions sont prises à la majorité simple. Si l'un des administrateurs a un intérêt financier opposé, il doit en informer le commissaire et les autres administrateurs, et ne peut prendre part aux délibérations concernant ce point précis.

Certains administrateurs peuvent également faire partie des comités du conseil d'administration : l'Audit Committee, le Finance Committee, le Compensation and Nominating Committee et le Convergence Committee.

LE CHIEF EXECUTIVE OFFICER ET L'EXECUTIVE BOARD OF MANAGEMENT

Le Chief Executive Officer (CEO, Directeur Général) est chargé par le conseil d'administration de la gestion journalière d'InBev et assume la responsabilité opérationnelle directe de l'ensemble de la société.

Il supervise l'organisation et l'efficacité de la gestion journalière des filiales, sociétés liées et joint ventures. Le CEO rend directement compte au conseil d'administration et le tient informé des activités opérationnelles majeures.

L'Executive Board of Management est la structure de gestion qui rend compte au CEO et qui lui permet de mener à bien sa mission. Son président est le CEO ; ses membres sont le Chief Financial Officer, le Chief Commercial Officer, le Chief Technical Officer, le Chief People Officer, le Chief Information & Services Officer, le Chief Strategy & Business Development Officer, le Chief Legal Officer et les présidents des cinq zones géographiques au sein desquelles la société déploie ses activités.

Le CEO donne un avis au conseil d'administration concernant la nomination des membres de l'Executive Board of Management. Les membres prennent normalement leur retraite à la fin de l'année suivant leur 65^e anniversaire. La composition de l'Executive Board of Management d'InBev est donnée en pages 36 et 37.

LES COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jusqu'à la finalisation du rapprochement avec AmBev, le conseil d'administration était assisté de trois comités : le Strategy & Business Development Committee, le Human Resources & Nominating Committee et l'Audit & Finance Committee. La composition et les attributions des divers comités du conseil d'administration ont été revues dans la foulée du rapprochement avec AmBev, et ce conformément aux directives et pratiques d'excellence récemment publiées par divers organes faisant autorité dans le domaine de la Corporate Governance.

Les comités du conseil d'InBev ont été réaménagés comme suit.

Il a été mis un terme aux activités du Strategy and Business Development Committee, qui assistait le conseil d'administration pour la stratégie, les partenariats, les acquisitions et les désinvestissements. Ses matières relèvent désormais du conseil dans son ensemble.

Le Human Resources & Nominating Committee a été rebaptisé Compensation and Nominating Committee pour s'inscrire dans la logique des normes internationales. Le rôle du comité reste inchangé. Il vérifie les résultats du programme de formation des jeunes diplômés en termes de recrutements effectués durant l'année, suit l'évolution de la carrière des personnes recrutées les années précédentes et évalue les résultats du programme par rapport aux objectifs poursuivis. Il assiste également le conseil d'administration dans la gestion des ressources humaines, en particulier en ce qui concerne le suivi des performances des employés, les plans de succession et les rémunérations. Le rôle détaillé de ce comité dans la rétribution des membres du conseil et du management exécutif est précisé au chapitre consacré à la rémunération en pages 33 à 35. Il s'est réuni huit fois en 2004.

Corporate Governance

	Audit Committee	Compensation and Nominating Committee	Finance Committee	Convergence Committee
Pierre Jean Everaert	Membre	Membre	Membre	
John Brock (CEO)				Membre
Allan Chapin			Membre	
Carlos Alberto da Veiga Sicupira		Membre		
Jean-Luc Dehaene	Membre			
Comte Arnoud de Pret Roose de Calesberg	Membre ⁽¹⁾		Président	
Philippe de Spoelberch		Membre		
Peter Harf		Membre		Membre
Remmert Laan			Membre	
Jorge Paulo Lemann			Membre	
Roberto Moses Thompson Motta			Membre	
Kees J. Storm	Président			
Marcel Herrmann Telles		Président		Président
Alexandre Van Damme		Membre		
Mark Winkelman	Membre			

⁽¹⁾ A dater de février 2005.

	Nbre de droits de souscription attribués	Date d'émission	Date d'attribution	Prix d'exercice
Conseil d'administration *	48.600	13 juin 02	2002	32,70
	77.112	10 décembre 02	2002	21,83
	66.096	29 avril 03	2003	19,51
	143.208	27 avril 04	2004	23,02
Executive Board of Management*	35.000	13 juin 02	2002	32,70
	600.000	10 décembre 02	2002	21,83
	473.025	10 décembre 02	2003	21,83
	847.678	27 avril 04	2004	23,02
Managers et autres	52.760	14 mars 02	2002	28,87
	149.025	13 juin 02	2002	32,70
	2.010.815	10 décembre 02	2002	21,83
	140.354	10 décembre 02	2003	21,83
	2.426.450	27 avril 04	2004	23,02

* Sur base de sa composition à la date de l'offre.

L'Audit & Finance Committee a été scindé en deux comités distincts : l'Audit Committee et le Finance Committee. Le président de l'Audit Committee est désigné parmi les administrateurs indépendants, à l'exception du président du conseil d'administration. Le CEO et le CFO sont conviés aux réunions du comité. Régulièrement, le comité rencontre séparément le commissaire d'InBev, le vice-président Corporate Audit et la direction afin d'aborder les matières que le comité ou les personnes susnommées souhaitent traiter dans la confidentialité.

Le comité assiste le conseil dans sa tâche de supervision, en particulier en ce qui concerne l'intégrité des états financiers de la société, son respect des dispositions législatives et réglementaires, la compétence et l'indépendance du commissaire, ainsi que l'efficacité du commissaire et de la fonction d'audit interne de la société. La direction d'InBev prépare, présente les états financiers de la société et en garantit l'intégrité. Elle est également responsable des principes régissant les états comptables et financiers de la société, ainsi que des procédures et dispositifs de contrôle interne destinés à garantir le respect des normes comptables, légales et réglementaires. Le commissaire est responsable de la vérification des états financiers de l'entreprise et est chargé de remettre un avis sur leur conformité aux normes "International Financial Reporting Standards" (ancienne dénomination IAS).

L'Audit Committee supervise la direction dans l'exercice des responsabilités mentionnées ci-dessus. Il examine donc les états financiers audités par le commissaire et en débat avec la direction et le commissaire avant de les soumettre au conseil d'administration pour accord final. Le comité évalue également l'indépendance du commissaire en examinant avec lui sa déclaration écrite définissant toute relation avec l'entreprise. Conformément à ses règles de fonctionnement, l'Audit Committee se réunit au moins quatre fois par an.

Le Finance Committee assiste le conseil dans sa mission de supervision, en particulier dans le domaine du Corporate Finance (maintien d'une structure financière optimale et analyse du budget, des plans à long terme et des dépenses d'investissement). Le comité analyse et surveille aussi la stratégie de gestion du risque financier (p. ex. niveaux d'endettement et de trésorerie), ainsi que les analyses des répercussions financières des fusions et acquisitions portées à l'attention du conseil. Le comité évalue régulièrement la structure juridique et fiscale de la société et supervise ses polices d'assurance. Enfin, le comité assiste le conseil en veillant à l'adéquation de la communication financière et le respect des règles et des réglementations édictées par les autorités boursières. Conformément à ses règles de fonctionnement, le Finance Committee se réunit au moins quatre fois par an.

L'annonce du rapprochement avec AmBev le 3 mars 2004 faisait état de la création d'un Convergence Committee composé des membres du conseil et du CEO. Il s'agit d'un comité ad hoc temporaire dont la dissolution est prévue en décembre 2005 à la demande du président du comité, dès que l'on jugera que l'intégration d'InBev et d'AmBev peut être considérée comme achevée. Le comité est chargé de constituer une culture unifiée, de diffuser les pratiques d'excellence, de procéder aux désignations aux postes clés, d'établir un plan de rémunération approprié et de dégager des synergies.

RÉMUNÉRATION

Pour 2004, notre philosophie en matière de rémunération a été de fixer les rétributions de nos employés de manière compétitive et équitable afin de les motiver et de les faire évoluer et afin de soutenir la croissance de nos activités à travers le monde. Nous avons demandé à nos employés d'exceller dans les domaines de la rentabilité de notre entreprise, de l'évolution personnelle constante et du respect de ceux que nous servons. Différenciées dans le temps, les rémunérations ont été déterminées en fonction des résultats atteints et des compétences mises en oeuvre.

Le niveau de rémunération a été harmonisé avec les pratiques en vigueur sur les marchés où opère InBev. La rémunération globale (comprenant une partie fixe et une partie variable) a lié les performances à la pratique courante en vigueur dans des sociétés comparables et pour des postes similaires. Une performance moyenne donne droit à une rémunération correspondant à la moyenne du marché, des résultats supérieurs s'inscrivent dans le quadrant supérieur. Les avantages, y compris les plans de retraite ainsi que les régimes d'assurance santé et de prévoyance sociale, ont été fixés en référence à des postes et à des marchés analogues.

Corporate Governance

	Nombre de droits de souscription en circulation	Droit de vote associé aux droits de souscription
Conseil d'administration*	350.920	0,06%
Executive Board of Management*	2.454.200	0,43%
Managers et autres	8.646.181	1,50%
	11.451.301	

* Sur base de sa composition au 31 décembre 2004.

Pour l'avenir, et ce dès 2005, un nouveau régime de rémunération a été élaboré et sera soumis à l'aval des actionnaires. Dans l'optique de générer une culture visant la performance, l'accent sera davantage placé sur les primes annuelles et l'intéressement à long terme que sur le salaire. Les salaires de base seront alignés sur la moyenne du marché. Des objectifs ambitieux mais réalisables seront liés à la fois à l'intéressement à court et à long terme. La réalisation de nos objectifs "Du plus grand au meilleur" donnera aussi droit à un niveau élevé de gratification.

L'engagement financier personnel vis-à-vis de la société sera récompensé par la perspective d'une rétribution à long terme nettement plus élevée. Pour montrer sa pleine efficacité, le système de rémunération nécessitera l'investissement personnel de la prime du salarié dans les actions d'InBev (ou d'AmBev).

Nos programmes de rémunération et de gratification sont contrôlés par le Compensation and Nominating Committee (C&NC).

Rémunération des membres du conseil

Le C&NC compare la rémunération des administrateurs à celle en vigueur dans des entreprises homologues afin d'en assurer la compétitivité. La rémunération est liée au temps consacré au conseil et à ses divers comités. Elle est soumise à l'aval des actionnaires. Pour 2004, une indemnité annuelle fixe de 67.000 euros est octroyée sur la base de dix séances du conseil et d'un nombre normal de réunions des comités par an. Ce montant est majoré d'un montant de 1.500 euros au prorata des présences à chaque réunion supplémentaire ou réduit au prorata des absences. Le président perçoit une indemnité double de celle des autres administrateurs.

En sus, les membres du conseil reçoivent un nombre limité d'options sur actions en vertu du programme d'intéressement à long terme. La rémunération des membres du conseil se compose d'une partie fixe et d'un nombre d'options déterminé, gage d'indépendance des membres du conseil dans leur mission de direction et de contrôle de la société et d'harmonisation des intérêts des administrateurs avec ceux des actionnaires.

Le siège social d'InBev est installé
Grand'Place 1, Bruxelles, Belgique...



Rémunération du management exécutif

Le C&NC contrôle la rémunération du management exécutif. Il soumet à l'aval du conseil des recommandations relatives à la rémunération du CEO et, sur les conseils de ce dernier, des membres de l'Executive Board of Management. Il soumet à l'aval du conseil le programme de primes annuelles applicable à la direction, ainsi que le plan d'intéressement à long terme de la société ; il approuve le niveau individuel de participation à ce plan.

Afin que la rémunération du management exécutif soit conforme à la philosophie d'InBev en matière de compétitivité de la rétribution, des informations relatives aux barèmes de rémunération en vigueur dans des secteurs et sur les marchés correspondants lui sont transmises une fois par an par des experts économiques indépendants.

L'objectif d'InBev est d'octroyer une rémunération de tout premier ordre, fruit des performances collectives et individuelles, favorisant l'actionnariat salarié et donc conforme aux intérêts des actionnaires. Pour y parvenir, nous avons créé une structure d'intéressement, commune à tous les cadres participant déjà au nouveau programme de fixation des objectifs :

- salaire de base, fixé en référence à la moyenne du marché local ou régional concerné ;
- primes annuelles basées sur (mais pas exclusivement) :
 - les quadrants supérieurs pour le marché concerné,
 - les objectifs fixés pour l'entité et pour le salarié, en fonction d'objectifs répercutés à travers le groupe,
 - primes fixées en fonction du degré de réalisation des objectifs individuels et partiellement converties en actions ;
- intéressement à long terme comportant une prime sous la forme d'options InBev, en fonction de la performance soutenue du Rendement sur le Capital Investi par rapport au Coût Moyen Pondéré du Capital.

Rémunération en 2004

En 2004, les rémunérations totales des administrateurs se sont élevées à 1,41 millions d'euros. Le salaire fixe perçu par les membres de l'Executive Board of Management s'est chiffré à 16,1 millions d'euros, leur prime étant fixée à 6,2 millions d'euros.

En 2004, 3.417.336 droits de souscription ont été attribués dans le cadre du programme d'intéressement à long terme, adopté en juin 1999. Le programme comporte l'émission annuelle de droits de souscription nominatifs, principalement à l'intention des cadres et des managers, et accessoirement des administrateurs d'InBev. Chaque émission nécessite l'aval des actionnaires et doit remplir les critères relatifs à la limitation ou à la suppression des droits préférentiels des actionnaires. Chaque droit de souscription autorise son détenteur à souscrire à une action au prix moyen des 30 jours boursiers précédant sa date d'attribution. Les droits de souscription ont une validité de dix ans et deviennent exerçables au fil d'une période de trois ans.

Dividendes

Notre politique est d'affecter la majorité de nos bénéfices au financement de notre croissance future. Nous envisageons d'affecter entre 25 % et 33 % de notre bénéfice net courant au paiement de dividendes. Toute modification de cette stratégie requiert l'aval des actionnaires à une majorité qualifiée de 75 % des voix.

... et son siège administratif se trouve à Leuven, Belgique.



Biographies

John Brock **CHIEF EXECUTIVE OFFICER**

Né en 1948. Fort d'une expérience de près de 25 ans dans le secteur mondial des boissons, John a rallié InBev en février 2003. Citoyen américain, John est titulaire d'un diplôme de Master of Science in Chemical Engineering, obtenu au Georgia Institute of Technology d'Atlanta. John a entamé sa carrière professionnelle chez Procter & Gamble avant de rejoindre Cadbury Schweppes en 1983. Il y a occupé plusieurs postes de direction dans divers endroits du monde, avant de se voir nommé au conseil d'administration de Cadbury Schweppes en 1996 et aux fonctions de Chief Operations Officer en 2000.

Carlos Brito **ZONE PRESIDENT NORTH AMERICA**

Né en 1960, Carlos a rejoint AmBev en 1990 après avoir travaillé au sein de Shell Oil et de Daimler Benz. De nationalité brésilienne, Carlos est titulaire d'un diplôme de construction mécanique obtenu à l'Université fédérale de Rio de Janeiro, ainsi que d'un MBA de l'Université de Stanford. Au sein d'AmBev, il a occupé plusieurs postes aux niveaux financier, opérationnel et commercial, avant d'y être nommé Chief Executive Officer en janvier 2004.

Sabine Chalmers **CHIEF LEGAL OFFICER**

Née en 1965, Sabine a rallié InBev après avoir quitté Diageo plc, où elle a occupé plusieurs fonctions de directrice juridique à partir de 1993, et ce dans divers endroits du monde. Sa mission la plus récente fut celle de General Counsel pour Diageo, North America. Avant Diageo, Sabine a été associée au sein du cabinet d'avocats Lovells à Londres. De nationalité allemande, Sabine est diplômée (Bachelor of law) de la London School of Economics. Elle a exercé le métier d'avocat en Angleterre et est membre du barreau de l'Etat de New York.

Stéfan Descheemaeker **ZONE PRESIDENT** **CENTRAL & EASTERN EUROPE**

Né en 1960, Stefan a rejoint InBev en 1996 après avoir entamé sa carrière professionnelle au ministère des Finances à Bruxelles, avant de faire le pas vers la Banque Paribas. Ce citoyen belge est titulaire d'un diplôme d'ingénieur commercial de Solvay, Université libre de Bruxelles. Au sein d'InBev, il a exercé diverses fonctions dans le domaine du développement et de la stratégie de croissance externe. Il a été nommé Zone President US & Latin America en septembre 2003.

Felipe Dutra **CHIEF FINANCIAL OFFICER**

Né en 1965, Felipe a rejoint AmBev en 1990 après avoir travaillé pour Aracruz Cellulose. De nationalité brésilienne, Felipe est titulaire d'un Major in Economics décerné par la Candido Mendes, ainsi que d'un M.B.A. de gestion de l'université de Sao Paulo. Au sein d'AmBev, il a occupé plusieurs postes dans le domaine du négoce et de la trésorerie avant d'être nommé Chief Financial Officer en 2000.

Luiz Fernando Edmond **ZONE PRESIDENT** **CENTRAL & SOUTH AMERICA**

Né en 1966, Luiz a rallié AmBev en 1991 après avoir entamé sa carrière professionnelle à la Banco Nacional du Brésil. De nationalité brésilienne, Luiz est diplômé en ingénierie de production de l'Université fédérale de Rio de Janeiro. Au sein d'AmBev, il a occupé diverses fonctions dans le domaine de la production, de la distribution et du commerce. Il a été nommé Sales & Distribution Director en 2002.

Claudio Garcia **CHIEF INFORMATION & SERVICES OFFICER**

Né en 1968, Claudio a rejoint AmBev comme stagiaire en 1991 après avoir décroché un diplôme d'économie à l'Université fédérale de Rio de Janeiro. De nationalité brésilienne, Claudio a occupé plusieurs mandats dans le domaine des finances et de la production, avant d'être désigné au poste de IT and Shared Services Director en 2002.



Stewart Gilliland

ZONE PRESIDENT WESTERN EUROPE

Né en 1957, Stewart a quitté Pedigree pet foods (Groupe Mars) pour Whitbread en 1984. De nationalité britannique, Stewart est titulaire d'un diplôme universitaire du premier cycle (spécialisé) en études commerciales. Il a occupé plusieurs postes hiérarchiques dans le marketing et la vente au sein de Whitbread et d'Interbrew UK, où il a été promu au poste de Chief Executive en 2001. En septembre 2003, il a été nommé Zone President Canada.

Patrice J. Thys

ZONE PRESIDENT ASIA PACIFIC

Né en 1955, Patrice a rejoint InBev en 1989 en tant que General Counsel. Il a débuté sa carrière professionnelle chez F.N. Manufacturing (Caroline du Sud, USA) qu'il a quittée pour un cabinet d'avocats établi à Washington, D.C. Il a poursuivi sa carrière en entreprise chez Alstom puis chez Vivendi. De nationalité belge, Patrice est titulaire d'une licence en droit de l'Université de Louvain-la-Neuve (UCL), d'un diplôme en droit international et européen de l'Université de Leiden, ainsi que d'un LL.M (Master of law) de l'Université de Chicago. Avant d'être désigné au poste de Zone President Asia-Pacific en septembre 2003, il occupait chez InBev les fonctions de Executive Vice President Legal & Corporate Affairs et de President China.

Jo Van Biesbroeck

CHIEF STRATEGY & BUSINESS DEVELOPMENT OFFICER

Né en 1956, Jo a rejoint InBev en 1978, après avoir terminé ses études de sciences économiques à l'Université de Leuven. Chez InBev, ce citoyen belge a occupé plusieurs postes hiérarchiques dans le contrôle de gestion et les finances. Il est devenu Senior Vice President Corporate Strategy en 2003.

Peter Vrijzen

CHIEF PEOPLE OFFICER

Né en 1954, Peter est Chief Human Resources Officer d'InBev depuis 2003. De nationalité néerlandaise, il est titulaire d'une maîtrise en développement organisationnel (Université de Tilburg). Avant de rejoindre InBev, Peter avait occupé plusieurs mandats internationaux dans les ressources humaines chez General Electric, Royal Packaging van Leer et Metro Cash and Carry.

Andre Weckx

CHIEF TECHNICAL OFFICER

Né en 1953, André est arrivé à InBev en 1982 pour y prendre les fonctions de directeur d'usine de Diamond Breweries, au Nigeria.

Il a démarré sa carrière professionnelle chez Beltex Corp., Texas, USA. Ce citoyen belge est diplômé de l'Université de Leuven (chimie industrielle et agronomie). Chez InBev, il a exercé les fonctions de directeur d'usine sur plusieurs sites internationaux et a occupé des postes de directeur de production avant d'être nommé Chief Technical Officer en septembre 2003.

Brent Willis

CHIEF COMMERCIAL OFFICER

Né en 1960, Brent a rallié InBev en 2002 en tant que Chief Marketing and Sales Officer. Ses employeurs précédents furent Kraft et Coca-Cola où il a occupé diverses fonctions commerciales dans plusieurs contextes internationaux. Citoyen américain, Brent est titulaire d'un Bachelor of Science Degree in Engineering de l'Académie militaire américaine de West Point, ainsi que d'un MBA de l'Université de Chicago. Il a été nommé Chief Commercial Officer en septembre 2003.

CHANGEMENTS

François Jaclot a exercé les fonctions de Chief Financial Officer et de membre de l'EBM jusqu'au 28 février 2005.

Jerry Fowden a occupé les fonctions de Zone President Europe et de membre de l'EBM jusqu'au 31 décembre 2004.





Rapport Financier



Rapport Financier

41 RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Principales transactions en 2004 et 2003 avec effet sur le périmètre du groupe

Impact des monnaies étrangères

Données financières clés

Performance financière

Activités opérationnelles par zone

Situation et ressources financières

Gestion des risques du marché

Recherche et développement

52 COMPTES ANNUELS CONSOLIDÉS ET ANNEXES

Compte de résultats consolidé

État consolidé des bénéfices et pertes pris en compte

Bilan consolidé

Tableau de flux de trésorerie consolidé

Annexes aux comptes annuels consolidés

Rapport du commissaire

100 INFORMATION AUX ACTIONNAIRES

Résultats, dividendes, actions et cours de l'action

Actionnaires

Évolution du cours de l'action InBev, comparé au Dow Jones Euro Stoxx 50

Calendrier financier

Contact avec les investisseurs

102 GLOSSAIRE

Rapport de gestion du conseil d'administration

Le rapport de gestion du conseil d'administration doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés audités d'InBev.

PRINCIPALES TRANSACTIONS EN 2004 ET 2003 AVEC EFFET SUR LE PÉRIMÈTRE DU GROUPE

Plusieurs acquisitions, cessions et joint-ventures ont influencé notre bénéfice d'exploitation et notre situation financière durant ces deux dernières années.

TRANSACTIONS EN 2003

ACQUISITION DES ACTIVITES BRASSICOLES DU GROUPE KK EN CHINE

En novembre 2002, InBev (le nouveau nom d'Interbrew) a acquis une participation de 70% dans les opérations brassicoles du groupe chinois KK, situé dans le delta du Yang Tsé. La finalisation de l'acquisition a eu lieu en avril 2003. Le groupe KK génère annuellement un volume d'environ 2,3m d'hectolitres, principalement dans la région côtière du Sud Est.

ACQUISITION DES DROITS DE LICENCE ET DE DISTRIBUTION DES MARQUES INBEV EN ITALIE

En janvier 2003, InBev a signé une convention mettant fin à l'accord de licence et de distribution de ses produits en Italie par une tierce partie. En conséquence, InBev a repris le contrôle de ses marques et propose, depuis le 1er mars 2003, un portefeuille complet sur le marché italien.

ACQUISITION D'UNE PARTICIPATION MAJORITAIRE DANS APATIN

En septembre 2003, InBev a annoncé la conclusion d'un partenariat stratégique avec Apatinska Pivara Apatin, leader du marché serbe. InBev a acquis 50% des actions. Depuis décembre 2003, InBev détient 87,36% des actions. Apatin est le leader sur le marché serbe avec une part de marché de 39%.

AUGMENTATION DE PARTICIPATIONS MAJORITAIRES

InBev a augmenté ses participations majoritaires dans plusieurs de ses filiales. Comme celles-ci étaient déjà complètement consolidées, ces transactions n'ont pas eu d'impact sur le bénéfice d'exploitation, mais ont réduit les intérêts minoritaires et ont donc influencé le bénéfice net de la société.

Participations majoritaires	31 décembre 2003	31 décembre 2002
Nanjing Interbrew Jinling Brewery, en Chine	80,00%	60,00%
Brauergilde Hannover, en Allemagne ⁽¹⁾	100,00%	99,43%
Sun Interbrew, en Russie	73,64%	67,95%
Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch	93,67%	92,88%
Kamenitza, en Bulgarie	85,05%	84,78%

VENTE DE LA PARTICIPATION MINORITAIRE EN NAMIBIE

En avril 2003, InBev a conclu un accord portant sur la vente de sa participation minoritaire dans Namibian Breweries Limited. InBev a également prolongé, pour un nouveau terme de 10 ans, son contrat de licence avec Namibian Breweries Limited pour la production, la commercialisation et la distribution de la Beck's sur les marchés namibien et sud-africain.

ACQUISITION DE KOMBINAT NAPITKOV EN RUSSIE ET AUGMENTATION DE LA PARTICIPATION DANS YANTAR (EN UKRAINE)

En août 2003, Sun Interbrew a acquis 100% de la brasserie Kombinat Napitkov située en République de Tchouvache et a augmenté en juillet sa participation dans Yantar de 42,53%.

PARTENARIAT AVEC LE GROUPE LION EN CHINE

En janvier 2004, InBev a finalisé la transaction initialement annoncée en septembre 2003 avec le Groupe malais Lion. Cet accord porte sur l'acquisition d'une participation majoritaire dans les activités brassicoles du Groupe Lion en Chine. Cet accord porte sur 11 nouvelles brasseries qui produisent environ 10,6m d'hectolitres vendus. Cette transaction n'a pas été consolidée dans les états financiers de 2003.

ACQUISITION DE LA BRASSERIE SPATEN EN ALLEMAGNE

En septembre 2003, InBev a conclu un accord stratégique avec Gabriel Sedlmayr-Franziskaner Bräu KGaA ("Spaten"), société publique cotée à la bourse de Munich, Stuttgart et de Francfort. Cette acquisition permettra à InBev de devenir le premier brasseur en Bavière et d'acquérir Dinkelacker-Schwaben-Bräu AG ("Dinkelacker") qui est implanté à Stuttgart et est l'un des principaux brasseurs de la région de Baden-Württemberg. L'impact annuel de cette acquisition sera d'environ 4,9m d'hectolitres vendus. En décembre 2003, la commission européenne a autorisé le partenariat d'InBev avec Spaten. La clôture de cette transaction reste tributaire de l'approbation des actionnaires qui a pris effet durant la seconde moitié de l'année 2004. Cette transaction n'a pas été consolidée dans les états financiers de 2003.

⁽¹⁾ A son tour, Brauergilde Hannover a augmenté ses participations majoritaires dans plusieurs sociétés du groupe, y compris Gilde Brauerei AG et Hasseröder Brauerei GmbH (augmentation jusqu'à 100%) et Hofbrauhaus Wolters AG (augmentation jusqu'à 90,13%).

TRANSACTIONS 2004

CRÉATION D'INBEV

Le 3 mars, Interbrew et Companhia de Bebidas das Américas ('AmBev') ont annoncé leur intention de créer InBev, le Premier Brasseur Mondial. Cette transaction unit Interbrew, le troisième plus grand brasseur mondial réalisant des ventes dans plus de 130 pays, et AmBev, le cinquième plus grand brasseur mondial, qui détient environ 65% du marché brésilien. Au moment de l'annonce de la transaction, InBev détenait une part de marché mondiale s'élevant à 13% et occupait la première ou la deuxième position dans plus de 20 marchés brassicoles importants. La transaction a pris effet en date du 27 août 2004. Les résultats consolidés 2004 d'InBev incluent les résultats d'AmBev à concurrence de 4 mois (les mois de septembre à décembre).

ACCORD CONCLU AVEC FEMSA

Le 24 mai, InBev et Fomento Economico Mexicana SA de CV ('Femsa') ont annoncé le démantèlement de leurs participations croisées aux Etats-Unis et au Mexique ainsi que le transfert des droits de distribution détenus par la joint-venture américaine des deux entreprises à une filiale américaine du brasseur mexicain. Labatt U.S.A. a poursuivi la distribution des marques de CCM (les marques Femsa) aux Etats-Unis durant une période transitoire de quatre mois après la conclusion de l'accord et ce en vertu d'un contrat de distribution exclusive temporaire. La transaction a pris effet en date du 31 août 2004. Les résultats consolidés 2004 d'InBev incluent 8 mois des résultats de Femsa (mise en équivalence et revenus relatifs à un contrat de gestion).

ACQUISITION D'UNE PARTICIPATION SUPPLÉMENTAIRE DANS ORIENTAL BREWERY

En janvier 2004 et suite à l'exercice d'une option put, InBev a accru sa participation dans sa filiale sud coréenne par le biais de l'acquisition de 100% de la société HOPS Cooperatieve U.A. qui détient 44.16% d'Oriental Brewery. Cette opération a entraîné une augmentation à 95.08% de notre participation majoritaire. Cette transaction a réduit l'intérêt des minoritaires et a augmenté la part revenant à InBev dans le résultat net et les fonds propres de sa filiale sud coréenne.

AUGMENTATION DE PARTICIPATIONS MAJORITAIRES

La société a augmenté ses participations majoritaires dans plusieurs de ses filiales. Comme celles-ci étaient déjà complètement consolidées, ces transactions n'ont pas eu d'impact sur le bénéfice d'exploitation, mais ont réduit les intérêts minoritaires et ont donc influencé le bénéfice net de la société.

Participations majoritaires	31 décembre 2004	31 décembre 2003
Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch	94,33%	93,67%
Kamenitza, en Bulgarie	85,12%	85,05%
Sun Interbrew, en Russie	76,00%	73,64%
Apatinska Pivara Apatin, en Serbie	98,99%	87,36%

ACQUISITION DE ZHEJIANG SHILIANG BREWERY COMPANY LTD.

En juin 2004, InBev a acquis une participation majoritaire de 70% dans la société Zhejiang Shiliang Brewery Company Ltd. qui est établie dans le delta du Yangtze. Cette opération renforce la position de numéro 1 qu'InBev occupe dans la province de Zhejiang. Suite à l'apport par Zhejiang Shiliang de 2m d'hectolitres vendus, la société aura une part de marché proche de 50%. Cette transaction a pris effet en juillet 2004 et les résultats consolidés 2004 d'InBev contiennent 6 mois de résultat de Zhejiang Shiliang.

ACQUISITION DE LA PARTICIPATION DANS SUN INTERBREW LTD. DÉTENUÉ PAR SUN TRADE HOLDING

Le 12 août, InBev et SUN Trade (International) Ltd., les actionnaires de contrôle de SUN Interbrew Ltd., ont annoncé qu'ils avaient conclu un accord en vertu duquel InBev allait acquérir les actions avec droit de vote et les actions sans droit de vote de SUN Interbrew Ltd. détenues par SUN Trade (International) Ltd.. De plus, il sera mis fin au pacte d'actionnaires relatif à SUN Interbrew Ltd. existant entre SUN Trade (International) Ltd. et InBev. La rémunération pour l'achat des actions et pour l'annulation du pacte d'actionnaires prendra la forme de l'octroi de 20.000.111 actions InBev. Au moment où l'accord entrera en vigueur et compte tenu de l'acquisition d'actions sur le marché, InBev détiendra 75,5% des actions avec droit de vote et 96,1% des actions sans droit de vote de SUN Interbrew Ltd. ce qui constitue un intérêt économique de 91,2% dans SUN Interbrew Ltd.. Après l'entrée en vigueur de l'accord, SUN Trade (International) Ltd. et ses filiales détiendront environ 3,4% du capital d'InBev et ce en tenant compte de l'augmentation du capital engendrée par la finalisation de l'opération AmBev.

ACQUISITION DE LA PARTICIPATION DANS SUN INTERBREW LTD. DETENUE PAR ALFA-ECO HOLDING

Le 3 janvier 2005, InBev a annoncé avoir conclu en date du 31 décembre 2004 un accord avec Alfa-Eco en vertu duquel InBev fera l'acquisition des actions sans droit de vote et des actions avec droit de vote de SUN Interbrew Ltd. détenues par Alfa-Eco. Au moment où le présent accord et l'accord avec SUN Trade (International) Ltd. entreront en vigueur et en tenant compte des actions acquises sur le marché, InBev détiendra 97,3% des actions avec droit de vote et 98,8% des actions sans droit de vote de SUN Interbrew Ltd., ce qui lui donnera un intérêt économique de 98,5% dans SUN Interbrew Ltd.. Les résultats 2004 d'InBev incluent une charge de 100m d'euros relative à la présente transaction.

INBEV ET SUN TRADE MODIFIENT LEUR ACCORD RELATIF A L'ACQUISITION DES ACTIONS SUN INTERBREW LTD. DÉTENUES PAR SUN TRADE

InBev et SUN Trade (International) Ltd. ont annoncé le 10 janvier 2005 avoir modifié les termes de leur accord annoncé le 12 août 2004. Cet accord portait sur l'acquisition par InBev des actions avec droit de vote et des actions sans droit de vote de SUN Interbrew Ltd. détenues par SUN Trade (International) Ltd.. Les deux sociétés ont décidé d'un commun accord de modifier la rémunération accordée à SUN Trade (International) Ltd.. Celle-ci est passée de 20.000.111 actions InBev à 12.500.001 actions InBev et un montant en numéraire calculé sur base de la valeur de 7.500.110 actions InBev valorisées au prix moyen des actions InBev au cours des 25 séances boursières précédant une date correspondant à deux jours ouvrables avant la date de l'entrée en vigueur de l'accord. Après l'entrée en vigueur de la transaction, SUN Trade (International) Ltd. et ses filiales détiendront environ 2% du capital d'InBev. Cette transaction et celle avec Alfa-Eco, mentionnée ci-dessus, ont été finalisées le 31 janvier 2005.

ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE

Nous vous prions de vous référer à l'annexe 31 des états financiers consolidés pour de plus amples informations.

IMPACT DES MONNAIES ÉTRANGÈRES

L'évolution des taux de change des monnaies étrangères a eu un impact important sur nos états financiers. En 2004, 14,0% (2003-18,9%) de notre chiffre d'affaires net était réalisé en livre sterling, 13,8% (2003-16,8%) en dollar canadien, 7,8% (2003-9,5%) en dollar américain, 4,9% (2003-6,4%) en won sud-coréen, 6,2% (2003-5,7%) en rouble russe, 11,4% en real brésilien (2003-zéro) et 1,6% en peso argentin (2003-zéro). De plus, le bénéfice net, et plus spécifiquement la quote-part dans le résultat des entreprises associées, est influencée par le peso mexicain suite à la vente, au 31 août 2004, de notre participation de 30% dans Femsa.

L'évolution des taux de change a influencé négativement le chiffre d'affaires net en 2004 à concurrence de (142)m d'euros, le bénéfice d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) pour (33)m d'euros et le bénéfice d'exploitation (EBIT) pour (22)m d'euros.

Notre bénéfice net a été négativement influencé par l'évolution des taux de change à concurrence de (20)m d'euros et notre bénéfice net par action avant amortissement du goodwill de (22)m d'euros soit (0,05) euro par action.

L'évolution des taux de change a eu un impact de (112)m d'euros sur notre dette financière nette et de (106)m d'euros sur nos capitaux propres.

DONNÉES FINANCIÈRES CLÉS

Le tableau ci-dessous reprend les différents composants de notre bénéfice net courant ainsi que certaines autres données.

Millions d'euros	2004	%	2003	%
Chiffre d'affaires net ⁽¹⁾	8.568	100,0	7.044	100,0
Coûts des ventes	(3.996)	46,6	(3.385)	48,1
Marge brute	4.572	53,4	3.659	51,9
Frais de distribution	(953)	11,1	(778)	11,0
Frais commerciaux et de marketing	(1.544)	18,0	(1.377)	19,5
Frais administratifs	(728)	8,5	(615)	8,7
Autres revenus/frais d'exploitation	(96)	1,1	(50)	0,7
Bénéfice d'exploitation normalisé (EBIT normalisé)	1.251	14,6	839	11,9
Éléments non-récurrents	59	0,7	-	-
Bénéfice d'exploitation (EBIT)	1.310	15,3	839	11,9
Bénéfice net normalisé	621	7,2	505	7,2
Bénéfice net	719	8,4	505	7,2
Amortissements et dépréciations sur les immobilisations corporelles et incorporelles (autres que goodwill)	(799)	9,3	(539)	7,7
Amortissements et dépréciations du goodwill	(216)	2,5	(120)	1,7
EBITDA normalisé	2.112	24,6	1.498	21,3
EBITDA	2.325	27,1	1.498	21,3
ROIC ⁽²⁾ normalisé	12,9%		10,6%	
ROIC ⁽²⁾	14,5%		10,6%	

⁽¹⁾ Le chiffre d'affaires net moins les accises. Dans de nombreux pays, les accises constituent une grande partie des coûts de la bière facturée à nos clients.

⁽²⁾ Se référer au glossaire.

Chaque fois qu'il est utilisé dans le présent document, le terme 'normalisé' fait référence à des mesures de la performance de la société (EBITDA, EBIT, Bénéfice net, ROIC, Bénéfice par action) avant éléments non-récurrents. Les éléments non-récurrents sont des revenus ou des charges qui ne sont pas enregistrés de façon habituelle dans le cadre de l'activité normale de la société et qui doivent dès lors être présentés séparément étant donné qu'ils sont importants, de part leur taille ou leur nature, pour la bonne compréhension des résultats sous-jacents de l'entreprise. InBev estime que la communication et l'explication des données normalisées sont essentielles afin de permettre aux lecteurs des états financiers d'InBev de bien comprendre la performance durable d'InBev. Les données normalisées sont des mesures utilisées par la direction de la société. Elles ne peuvent remplacer en tant qu'indicateurs de la performance de la société les données établies en vertu des normes IFRS.

PERFORMANCE FINANCIÈRE

CHIFFRE D'AFFAIRES NET

Notre chiffre d'affaires net a augmenté de 1.524m d'euros, soit 21,6%, passant de 7.044m d'euros en 2003 à 8.568m d'euros en 2004. Cette augmentation est le résultat d'un effet net positif de 1.363m d'euros lié aux acquisitions et cessions d'activités (principalement l'acquisition d'AmBev en Amérique centrale et du Sud, du groupe Spaten en Allemagne et du groupe Lion et de Zhejiang Shiliang Brewery Company en Chine), d'un effet négatif de (142)m d'euros lié aux variations des taux de change, et enfin d'une croissance interne positive de 303m d'euros, soit 4,3%. Cette croissance est supérieure à celle de la croissance interne des volumes qui s'élève à 3,3% et ce, grâce à notre mix de produits et à l'augmentation de nos prix.

CHARGES D'EXPLOITATION

Les charges d'exploitation (à l'exclusion des accises et des charges non récurrentes) ont augmenté de 1.112m d'euros, soit 17,9%, passant de 6.205m d'euros (88,1% du chiffre d'affaires net) en 2003 à 7.317m d'euros (85,4% du chiffre d'affaires net) en 2004. Cette augmentation des dépenses est le résultat d'une augmentation de 1.025m d'euros liée aux acquisitions et cessions, une diminution de (120)m d'euros liée aux variations des taux de change et enfin d'une croissance interne des dépenses de 207m d'euros, soit 3,3%. Cette augmentation est inférieure à la croissance interne de notre chiffre d'affaires net, soit 4,3%.

Le coût des ventes a enregistré une croissance interne de 4,5%. Abstraction faite de la croissance des volumes, cette augmentation est due à la modification du mix de nos produits, tant au niveau des marques qu'au niveau du type de conditionnement, en Europe centrale et Europe de l'Est (plus de bière haut de gamme et plus de PET) et en Corée (plus de PET), à l'augmentation du prix des bouteilles en Russie et à l'augmentation des charges d'amortissement en Europe de l'Est suite à la mise en œuvre d'investissements importants destinés à accroître nos capacités de production et en Corée, suite à nos investissements dans des lignes de production PET.

Nos frais de distribution ont enregistré une croissance interne de 6,5%. Abstraction faite de la croissance des volumes, cette augmentation est principalement attribuable à la Russie, à la Chine et à l'Europe de l'Ouest. En Russie, les distances moyennes de livraison ont augmenté suite à la très forte demande pour nos produits enregistrée dans la partie orientale du pays. Nos coûts de distribution en Russie ont été également influencés négativement par une augmentation des tarifs ferroviaires supérieure à l'inflation. En Chine, nos frais de distribution ont subi l'influence négative de l'augmentation du coût des produits pétroliers ainsi que celle de modifications de la législation. En Europe de l'Ouest, l'augmentation de nos coûts de distribution est due à la croissance de nos activités de distribution directe ainsi qu'au coût du tri des emballages consignés en Allemagne.

Les frais commerciaux et de marketing ont connu une croissance interne modeste de 1,3% et ce suite à une utilisation plus efficace des dépenses commerciales.

Les frais administratifs ont enregistré une croissance interne de 3,3%, ce qui correspond à une augmentation légèrement supérieure à la moyenne pondérée de l'inflation. Cette augmentation est principalement due à la croissance de nos investissements en informatique ainsi qu'à des frais de consultance en Russie et en Belgique et à l'augmentation des frais administratifs engendrée par la croissance de nos activités de distribution directe en Europe de l'Ouest.

Exception faite des dépréciations non récurrentes, nos charges d'amortissement (autres que celles relatives au goodwill) exprimées en pourcentage de notre chiffre d'affaires net ont connu une légère croissance. Celle-ci peut être expliquée principalement par nos investissements en termes de capacité de production mais aussi dans le domaine commercial en Europe de l'Est ainsi que par nos investissements dans la distribution directe en Europe de l'Ouest. L'amortissement du goodwill en pourcentage du chiffre d'affaires net a également connu une augmentation suite à l'augmentation du goodwill causée par les acquisitions de l'année en Amérique centrale et du Sud, en Allemagne et en Chine ainsi que par l'acquisition de la participation supplémentaire dans Oriental Brewery en Corée.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION NORMALISÉ AVANT AMORTISSEMENTS ET DÉPRÉCIATIONS (EBITDA NORMALISÉ)

Le bénéfice d'exploitation normalisé avant amortissements et dépréciations a augmenté de 614m d'euros soit 41,0%, passant de 1.498m d'euros (21,3% du chiffre d'affaires net) en 2003 à 2.112m d'euros (24,6% du chiffre d'affaires net) en 2004. Cette augmentation de 614m d'euros est le résultat d'un effet positif de 514m d'euros lié aux acquisitions et cessions, d'un effet négatif de (33)m d'euros attribuable aux variations des taux de change et, finalement, d'une croissance interne positive de 133m d'euros, soit 8,9%.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION NORMALISÉ (EBIT NORMALISÉ)

Le bénéfice d'exploitation normalisé a augmenté de 412m d'euros soit 49,1%, passant de 839m d'euros en 2003 (11,9% du chiffre d'affaires net) à 1.251m d'euros en 2004 (14,6% du chiffre d'affaires net). Cette augmentation de 412m d'euros est le résultat d'un effet positif de 338m d'euros attribuable aux acquisitions et cessions, d'un effet négatif de (22)m d'euros suite aux variations des taux de change et enfin d'une croissance interne positive de 96m d'euros, soit 11,5%.

ROIC NORMALISÉ

Le retour normalisé sur les capitaux investis (ROIC normalisé) est calculé sur base du bénéfice d'exploitation normalisé avant impôts normalisé, plus la quote-part dans le résultat des entreprises associées, plus les dividendes de sociétés non consolidées, divisé par les capitaux investis incluant le goodwill à la valeur nette comptable. Un prorata est appliqué pour les nouvelles acquisitions.

Le ROIC normalisé a augmenté de 230pb, passant de 10,6% en 2003 à 12,9% en 2004. En tenant compte des éléments non-récurrents, le ROIC est passé de 10,6% en 2003 à 14,5% en 2004. Les principaux facteurs contribuant à cette augmentation significative du ROIC sont l'augmentation du bénéfice d'exploitation influencé principalement par l'impact de l'entrée dans le périmètre de consolidation des activités en Amérique centrale et du Sud, augmentation partiellement compensée par la hausse des capitaux investis dans la région Asie-Pacifique suite à l'acquisition d'une participation supplémentaire dans Oriental Brewery en Corée. Il convient de noter que l'impact positif dans le périmètre de l'Amérique centrale et du Sud est particulièrement important grâce à l'effet combiné, d'une part, des résultats d'AmBev à concurrence de 4 mois dans le bénéfice net d'exploitation normalisé avant impôts, et d'autre part, grâce au prorata du capital investi, à concurrence aussi de 4 mois (se référer au glossaire pour la définition du ROIC). Abstraction faite des nouvelles activités en Amérique centrale et du Sud, le ROIC normalisé a augmenté de 10,6% en 2003 à 11,8% en 2004.

COÛTS FINANCIERS NETS

Les charges financières nettes se sont élevées à (172)m d'euros en 2004 comparées à (131)m d'euros en 2003. Cette augmentation des charges financières nettes de (41)m d'euros est expliquée par une évolution interne négative de (12)m d'euros, par l'impact négatif des acquisitions et cessions à concurrence de (32)m d'euros partiellement compensée par un impact positif de 3m d'euros des fluctuations des taux de change.

A périmètre comparable, l'augmentation de la charge des intérêts (suite à l'augmentation des taux d'intérêt moyen et à une dette nette moyenne en légère hausse) et la croissance des autres charges financières ont été pratiquement compensées par une amélioration de nos résultats de change.

L'impact des acquisitions et cessions est principalement le fait de l'entrée d'AmBev dans le périmètre. Des charges d'intérêt importantes (en raison de taux d'intérêt moyens supérieurs à ceux enregistrés pour le reste de la société) et d'autres charges financières sont en grande partie compensées par des profits de change, principalement non réalisés, et par des profits non réalisés sur des instruments dérivés de couverture des taux d'intérêt pour lesquels la méthode comptable dite de couverture (hedge accounting) n'a pu être appliquée.

QUOTE-PART DANS LE RÉSULTAT DES ENTREPRISES ASSOCIÉES

La quote-part dans le résultat des entreprises associées s'est élevée à 23m d'euros en 2004 et de 35m d'euros en 2003. FEMSA Cerveza représente la presque totalité du résultat des entreprises associées en 2004 et 2003. La diminution de notre quote-part est due à concurrence de (10)m d'euros à l'impact de la vente dans le courant de l'année de notre participation dans FEMSA Cerveza, à l'évolution négative des taux de change pour (5)m d'euros et à la croissance interne pour 2m d'euros.

IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Les impôts (courants et différés) sur le résultat courant après éléments non-récurrents se sont élevés à (263)m d'euros en 2004 soit 23,1% du bénéfice de l'exercice avant impôts et avant résultat des entreprises associées, et à (185)m d'euros en 2003, soit 26,1%. Abstraction faite des éléments non-récurrents, le taux d'imposition effectif s'élève à 25,1%.

INTÉRÊTS MINORITAIRES

Les intérêts minoritaires ont augmenté de (53)m d'euros en 2003 à (179)m d'euros en 2004. Les variations des taux de change ont eu un impact de 3m d'euros; l'entrée en périmètre des minoritaires d'Amérique centrale et du Sud ont eu un impact de (134)m d'euros; l'entrée de minoritaires au sein de notre filiale canadienne suite à l'apport de la société à AmBev a eu un impact de (10)m d'euros; l'augmentation de notre participation dans notre filiale coréenne a contribué 23m d'euros tandis que l'augmentation des bénéfices de nos filiales d'Europe de l'Est a eu un impact de (10)m d'euros.

BÉNÉFICE NET NORMALISÉ

Le bénéfice net normalisé a augmenté de 116m d'euros passant de 505m d'euros en 2003 à 621m d'euros en 2004. Cette augmentation tient compte d'un effet négatif de l'évolution des taux de change de (17)m d'euros.

BÉNÉFICE PAR ACTION NORMALISÉ

Calculé sur base du bénéfice net normalisé avant amortissement du goodwill, le bénéfice par action normalisé a augmenté de 1,45 à 1,69, soit une croissance de 16,6%. Si l'on retire l'impact négatif lié à l'évolution des taux de change de (0,05) euro par action, le bénéfice par action augmente de 19,7%.

ÉLÉMENTS NON-RÉCURRENTS

Notre EBITDA, notre bénéfice d'exploitation et notre bénéfice net incluent les éléments non-récurrents suivants :

	2004	2003	Evolution
EBITDA normalisé	2.112	-	-
Cession d'activités	473	-	-
Restructurations et coûts d'intégration	(165)	-	-
Autres, principalement la charge relative à la transaction avec Alfa-Eco	(95)	-	-
EBITDA	2.325	-	-

	2004	2003	Evolution
Bénéfice d'exploitation normalisé (EBIT)	1.251	-	-
Cession d'activités	473	-	-
Restructurations et coûts d'intégration	(165)	-	-
Dépréciations (restructuration)	(73)	-	-
Dépréciations d'actifs (autres)	(81)	-	-
Autres, principalement la charge relative à la transaction avec Alfa-Eco	(95)	-	-
Bénéfice d'exploitation	1.310	-	-

	2004	2003	Evolution
Bénéfice net normalisé	621	-	-
Cession d'activités	405	-	-
Restructuration (incluant la dépréciation pour restructuration) et coûts d'intégration	(140)	-	-
Dépréciations d'actifs (autres)	(68)	-	-
Autres, principalement la charge relative à la transaction avec Alfa-Eco	(99)	-	-
Bénéfice net	719	-	-

InBev et Femsma ont annoncé en 2004 le démantèlement de leurs participations croisées aux Etats-Unis et au Mexique. Ces transactions ont généré un bénéfice avant impôts de 488m d'euros et un bénéfice net de 419m d'euros. InBev a engagé une revue stratégique de ses activités en Bosnie Herzégovine qui a conduit à la décision de mettre fin à ses activités industrielles dans ce pays. Ce désengagement prendra la forme d'une vente ou d'une liquidation de notre filiale locale ce qui engendrera une charge de (14)m d'euros.

InBev a poursuivi en 2004 l'étude stratégique de son réseau de brasserie. Dans le cadre de cette étude, la direction a annoncé la fermeture des brasseries situées à Belfast et Manchester au Royaume-Uni et celle de la brasserie de New Westminster au Canada. Les coûts totaux engendrés en 2004 par la fermeture de ces usines se sont élevés à un montant de (120)m d'euros avant impôts. Ils incluent des réductions de valeur ((73)m d'euros) sur des actifs immobilisés afin de les ramener à leur valeur marchande et des frais de restructuration, notamment les frais de licenciement et autres frais relatifs aux fermetures ((47)m d'euros). Après impôts et après quote-part des minoritaires, les coûts enregistrés en 2004 s'élèvent à (69)m d'euros.

Durant l'année, InBev a continué la revue de ses coûts opérationnels et en particulier de ses frais généraux. Cet examen a conduit la direction à annoncer une restructuration de ses activités canadiennes ce qui a engendré des coûts de restructuration s'élevant à (51)m d'euros avant impôts et à (17)m d'euros après impôts et quote-part des minoritaires. Ces coûts sont relatifs à des frais de licenciement et divers coûts afférent à la réorganisation.

Suite à l'alliance entre Interbrew et AmBev, la société a entamé une revue de son modèle de fonctionnement et de ses structures de gestion. Cette revue a donné lieu à des frais d'intégration s'élevant en 2004 à (28)m d'euros avant impôt et à (26)m d'euros après impôts et quote-part des minoritaires. Ces frais portent principalement sur des coûts de licenciement ((17)m d'euros) mais incluent également des frais de consultance et des coûts divers ((11)m d'euros).

Une analyse de la valeur nette comptable des actifs détenus par la société a entraîné la dépréciation de certains goodwill, actifs incorporels et corporels et participations. Les actifs relatifs aux boissons non alcoolisées situés en Allemagne ont fait l'objet d'une dépréciation pour les ramener à leur valeur recouvrable ce qui a entraîné une charge non cash de (20)m d'euros. L'examen de la valeur recouvrable des droits de distribution de la marque Bass aux Etats-Unis que nous avons acquis en 2003 a donné lieu à une charge non cash de (28)m d'euros. L'examen de nos activités en Europe centrale et de l'Est, qui est effectué de façon régulière, a entraîné des dépréciations relatives à certains goodwill (charge avant impôts de (6)m d'euros) et à certains actifs corporels (charge avant impôts de (27)m d'euros). Après impôts et après quote-part des minoritaires, les charges non cash susmentionnées se sont élevées à (68)m d'euros en 2004.

InBev et Alfa-Eco ont conclu en date du 31 décembre 2004 un accord en vertu duquel InBev fera l'acquisition de la totalité des actions avec droit de vote et des actions sans droits de vote de SUN Interbrew Ltd. détenues par Alfa-Eco. De plus, Alfa-Eco a pris un certain nombre d'engagements. Cette transaction a donné lieu à une charge de (100)m d'euros en 2004.

ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES PAR ZONE

Le tableau ci-dessous indique nos volumes totaux des ventes au niveau mondial, répartis par zone et par pays. Les volumes totaux n'incluent pas seulement les marques et les licences que nous possédons, mais aussi les marques de tiers que nous brassons en tant que sous-traitant et les produits de tiers que nous vendons à travers notre réseau de distribution, particulièrement en Europe de l'Ouest. Les volumes vendus via nos activités d'exportation sont mentionnés séparément.

VOLUME DES VENTES D'INBEV AU NIVEAU MONDIAL

Millions d'hectolitres	2004	2003
AMÉRIQUE DU NORD		
Canada	9,4	9,7
Etats-Unis	6,8	6,3
Cuba	0,8	0,8
	17,0	16,8
AMÉRIQUE CENTRALE & DU SUD		
Quinsa	4,9	-
Brésil- bières	23,8	-
Brésil- boissons non alcoolisées	7,7	-
République Dominicaine	0,5	-
Equateur	0,1	-
Guatemala	0,1	-
Pérou	0,8	-
Venezuela	0,8	-
	38,7	-
EUROPE DE L'OUEST ⁽¹⁾		
Royaume-Uni	12,6	13,9
Belgique	6,4	6,5
Pays-Bas	2,6	2,7
France	2,4	2,5
Luxembourg	0,2	0,2
Allemagne ⁽²⁾	10,4	10,2
Italie	1,0	1,0
Exportation & licences	3,7	3,2
	39,3	40,2
EUROPE CENTRALE ET DE L'EST		
Europe centrale		
Hongrie	2,3	2,3
Bulgarie	1,4	1,1
Croatie	1,6	1,7
Roumanie	2,2	2,0
Serbie-Monténégro	3,6	1,3
Bosnie Herzégovine	0,1	0,1
République Tchèque	2,6	2,6
	13,8	11,1
Europe de l'Est		
Russie	13,0	10,8
Ukraine	7,5	6,5
	20,5	17,3
	34,3	28,4
ASIE-PACIFIQUE		
Corée du Sud	7,5	7,7
Chine	14,7	2,6
	22,2	10,3
Activités d'exportation	2,2	2,2
Total (à l'exception de notre quote-part dans nos participations minoritaires)	153,7	97,9
Quote-part dans nos participations minoritaires (année complète) ⁽³⁾	8,4	9,8
Total	162,1	107,7

⁽¹⁾ Y compris la sous-traitance/les produits commerciaux : 4,9m d'hectolitres en 2004 et 6,1m d'hectolitres en 2003; la diminution est expliquée par la fin du contrat Heineken et par le consentement mutuel relatif à la résiliation avec le plus grand groupe de licence qui comprend un grand nombre de grossistes ne générant pas de marge au Royaume-Uni.

⁽²⁾ Depuis 2004, l'Allemagne intègre les volumes du groupe Spaten, à concurrence de 1,0m d'hectolitres en 2004 (dont 0,3m d'hectolitres sont comptabilisés sous les activités d'exportations et licences d'Europe de l'Ouest).

⁽³⁾ Y compris les volumes de Femsal pour seulement 8 mois en 2004.

Les paragraphes qui suivent contiennent une explication relative à la conduite en 2003 et 2004 de nos activités en Amérique du Nord, Amérique centrale et du Sud, Europe de l'Ouest, Europe centrale et de l'Est et en Asie-Pacifique. Cette segmentation a été mise à jour depuis l'année passée et est le reflet des changements de la structure du management d'InBev. Les produits et services autres que ceux relatifs aux boissons à base de malt représentent moins de 10% du chiffre d'affaires, du bénéfice d'exploitation et des actifs nets du groupe. Ceci explique pourquoi nous avons opté pour une segmentation basée sur la géographie. Nous fournissons néanmoins sur base volontaire certaines informations séparées pour la bière et les boissons non alcoolisées au Brésil étant donné que celles-ci représentent une part significative des activités d'InBev dans ce pays.

Les montants mentionnés et expliqués ci-dessous ne reflètent ni les activités d'exportation, ni celles des sociétés holding. Pour les exercices 2004 et 2003, les sociétés holding et les activités d'exportation représentaient respectivement 95m d'euros et 49m d'euros au niveau de l'EBITDA normalisé, et respectivement 77m d'euros et 44m d'euros au niveau de notre bénéfice d'exploitation normalisé. L'augmentation de la rentabilité au niveau de l'EBITDA est due à la réduction de nos frais administratifs et à l'augmentation des management fees et des royalties perçues par les sociétés holding.

Les capitaux investis des sociétés holding et des activités d'exportation ont augmenté passant de 109m d'euros en 2003 à 227m d'euros en 2004, principalement en raison du transfert vers différentes entités du goodwill relatif à l'acquisition de Becks.

AMÉRIQUE DU NORD

	2004	2003	Evolution
Chiffre d'affaires net	1.852	1.849	0,2%
EBITDA normalisé (*)	426	387	10,1%
EBITDA	810	387	109,3%
Bénéfice d'exploitation normalisé (**)	301	272	10,7%
Bénéfice d'exploitation	632	272	132,4%
Capital investi normalisé	1.677	1.845	(9,1)%
Capital investi	1.510	1.845	(18,2)%
ROIC normalisé	17,7%	14,9%	280pb
ROIC	37,7%	14,9%	2.280pb

(*) Avant les éléments non-récurrents relatifs à la cession d'activités générant un gain de 488m d'euros et les coûts non-récurrents liés aux restructurations de (89)m d'euros.

(**) Avant les éléments non-récurrents relatifs à la cession d'activités générant un gain de 488m d'euros et les coûts non-récurrents de restructuration de (89)m d'euros et aux charges de dépréciation de (54)m d'euros.

Le chiffre d'affaires net a augmenté de 3m d'euros et ce en dépit de l'impact négatif des fluctuations des taux de change à concurrence de (88)m d'euros suite au renforcement de l'euro par rapport au dollar canadien et au dollar américain. Abstraction fait de cet élément, l'augmentation nette de 91m d'euros subit l'impact d'une diminution de (24)m d'euros liée à la fin des contrats avec Carlsberg au Canada et aux Etats-Unis et avec Guinness au Canada. La croissance interne s'élève dès lors à 115m d'euros, soit 6,2%. Cette croissance a été alimentée principalement par le redressement très significatif de nos marques aux Etats-Unis et en particulier de Beck's, du portefeuille de marques européennes et de la version "low carb" de Rolling Rock. Par ailleurs, le chiffre d'affaires net a été favorablement influencé par une évolution positive des prix et du mix de produits au Canada et aux Etats-Unis.

Le bénéfice d'exploitation normalisé a augmenté de 29m d'euros. Cette augmentation inclut un impact négatif de (14)m d'euros attribuable aux variations de taux de change et un impact négatif de (25)m d'euros relatif à la modification du périmètre des activités. La croissance interne s'élève dès lors à 68m d'euros, soit 25%. Cette croissance est le fruit de l'augmentation des ventes aux Etats-Unis et aux économies réalisées au Canada où chaque département et business unit a remis en question toutes les dépenses. Ces initiatives en matière de réduction des coûts ont permis de compenser la faiblesse des volumes au Canada due à la croissance du segment des marques à bas prix dans la province d'Ontario, segment dans lequel nous avons choisi de ne pas participer pleinement. Il faut également noter que l'exercice 2003 avait été influencé négativement par les coûts relatifs à une grève alors que 2004 n'a pas eu à supporter de telles charges.

Le ROIC normalisé a augmenté de 280pb. Cette croissance est due à l'augmentation du bénéfice d'exploitation combinée à une réduction de nos capitaux investis suite à la vente de notre participation dans Femsa, réduction partiellement compensée par la réallocation à nos activités américaines d'une partie du goodwill de Becks.

AMÉRIQUE CENTRALE ET DU SUD

	2004	2003	Evolution
Chiffre d'affaires net	1.205	-	-
EBITDA normalisé	476	-	-
EBITDA	476	-	-
Bénéfice d'exploitation normalisé	375	-	-
Bénéfice d'exploitation	375	-	-
Capital investi normalisé	1.577	-	-
Capital investi	1.577	-	-
ROIC normalisé	20,0%	-	-
ROIC	20,0%	-	-

Le chiffre d'affaires net enregistré au cours des quatre derniers mois de 2004 (septembre à décembre) s'est élevé à 1.205m d'euros, ce montant est entièrement dû à l'entrée en périmètre. Les principaux points forts de ces mois ont été la récupération de part de marché et le lancement du "plan d'été" qui ont connu un succès. La part de marché pour le secteur de la bière au Brésil est revenue à 68,1%. Les consommateurs ont bien réagi à l'augmentation de prix, en novembre et décembre 2004, des cannettes et des bouteilles consignées. Les concurrents ont suivi la cadence dans la majorité des domaines. L'augmentation du prix des matières premières (PET, aluminium) et celui du verre a influencé négativement la performance. En ce qui concerne les boissons non alcoolisées, nous avons gagné 0,5% de parts de marché en décembre 2004 (0,1% pour le portefeuille Antartica et 0,4% pour le portefeuille Pepsi) pour ainsi clôturer 2004 avec 17,2% de parts de marché.

Tous les pays hispaniques et d'Amérique Latine (excepté le Guatemala et le Nicaragua) ont gagné ou maintenu des parts de marché et ont fourni un EBITDA conforme ou supérieur aux attentes. Les activités "Greenfield" (au Pérou et en République Dominicaine) se sont répandues rapidement avec la construction de nouvelles usines (le lancement est prévu pour avril-mai et juin-juillet). Brahma a été lancée avec succès en Equateur à un prix qui guide la marque. Cependant, nous avons perdu du terrain au Guatemala du fait de problèmes rencontrés avec un distributeur tiers (le capital de la marque reste encore très fort). Les résultats de Quinsa dans les pays hispaniques et d'Amérique Latine ont été aussi supérieurs aux attentes avec des gains en Bolivie et au Paraguay compensés par des pertes en Argentine, en Uruguay et au Chili. La part de marché en Argentine a été de 78,8% pour le secteur de la bière et de 19,1% pour celui des boissons non alcoolisées, et reste stable dans les autres pays.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 375m d'euros grâce à l'amélioration de la productivité et de l'utilisation des capacités de production et à la réduction des coûts variables à l'hectolitre. Il faut noter que l'activité brassicole et celle des boissons non alcoolisées en Amérique centrale et du Sud ont un caractère saisonnier comme partout ailleurs dans le monde. Les 4 mois inclus dans nos résultats 2004 ne sont dès lors pas nécessairement représentatifs de ceux qui peuvent être réalisés sur une année entière.

Le ROIC normalisé s'est élevé à 20.0% en 2004.

EUROPE DE L'OUEST

	2004	2003	Evolution
Chiffre d'affaires net	3.464	3.523	(1,7)%
EBITDA normalisé (*)	684	685	(0,1)%
EBITDA	646	685	(5,7)%
Bénéfice d'exploitation normalisé (**)	329	334	(1,5)%
Bénéfice d'exploitation	223	334	(33,2)%
Capital investi normalisé	2.857	3.833	(25,5)%
Capital investi	2.815	3.833	(26,6)%
ROIC normalisé	10,8%	8,3%	250pb
ROIC	8,8%	8,3%	50pb

(*) Avant les éléments non-récurrents relatifs aux coûts de restructuration de (38)m d'euros.

(**) Avant les éléments non-récurrents relatifs aux coûts de restructuration de (38)m d'euros et aux charges de dépréciation de (68)m d'euros.

Le chiffre d'affaires net a fléchi de (59)m d'euros et ce malgré un impact positif de 16m d'euros des fluctuations des taux de change. Les acquisitions et cessions d'activités en Europe de l'Ouest (exclusion d'Heineken de notre portefeuille au Royaume-Uni, et la résiliation par consentement mutuel d'un contrat de distribution ne générant pas de marge au Royaume-Uni ainsi que l'acquisition du groupe Spaten en Allemagne) ont entraîné une baisse du chiffre d'affaires net de (73)m d'euros. Le solde de la baisse de notre chiffre d'affaires net, soit (2)m d'euros correspond à une croissance interne négative de (0,1)%. Ce déclin est le résultat d'une baisse des volumes de (2,1)% au sein de la zone qui peut être expliquée par la faiblesse des volumes à travers le secteur qui a souffert d'un mauvais été en 2004 alors que celui de 2003 avait été exceptionnel, par le manque de confiance des consommateurs en particulier en Allemagne et par l'augmentation de la pression concurrentielle en particulier au Royaume-Uni et en Allemagne. Ce résultat décevant a pu néanmoins être partiellement compensé par une augmentation des prix dans toutes les régions.

Le bénéfice d'exploitation normalisé est en baisse de (5)m d'euros par rapport à l'année dernière. Cette baisse est le résultat des modifications du périmètre à concurrence de 5m d'euros, des variations des taux de change de 2m d'euros et d'un déclin interne de (12)m d'euros, soit (3,4)%. En effet, la maîtrise de nos coûts à travers la zone n'a pas été suffisante pour nous permettre de compenser la baisse des volumes.

L'augmentation de 250 points de base du ROIC normalisé s'explique par la réduction des capitaux investis due à la réallocation partielle vers les Etats-Unis et le secteur Exportations d'une partie du goodwill de Becks.

EUROPE CENTRALE ET EUROPE DE L'EST

	2004	2003	Évolution
Chiffre d'affaires net	1.253	1.022	22,6%
EBITDA normalisé (*)	269	232	15,9%
EBITDA	260	232	12,1%
Bénéfice d'exploitation normalisé (**)	124	113	9,7%
Bénéfice d'exploitation	82	113	(27,4)%
Capital investi normalisé	1.224	960	27,5%
Capital investi	1.184	960	23,3%
ROIC normalisé	8,3%	9,0%	(70)pb
ROIC	6,2%	9,0%	(280)pb

(*) Avant les éléments non-récurrents relatifs aux coûts de restructuration de 5m d'euros et à diverses charges pour (14)m d'euros.

(**) Avant les éléments non-récurrents relatifs aux coûts de restructuration de 5m d'euros, aux charges de dépréciation pour (33)m d'euros et à diverses charges pour (14)m d'euros.

Le chiffre d'affaires net a augmenté de 231 m d'euros, soit 22,6%, passant de 1.022m d'euros en 2003 à 1.253m d'euros en 2004. Les variations des taux de change ont contribué à concurrence de (39)m d'euros tandis que les acquisitions et les cessions ont représenté un montant net de 76m d'euros (impact de l'acquisition d'Apatin en Serbie en Septembre 2003). La croissance interne du chiffre d'affaires net s'est élevée à 194m d'euros, soit 19,0%. Elle est le résultat de la croissance interne des volumes de 12,1% principalement enregistrée en Europe de l'Est où nous avons pu augmenter de façon importante nos parts de marché en particulier au cours des trois premiers trimestres de l'année, et dans les pays d'Europe centrale à plus faible marge (Roumanie et Bulgarie). Par contre, notre chiffre d'affaires net a subi l'impact de la diminution de nos volumes dans les marchés les plus rentables d'Europe centrale (Hongrie et Croatie). Malgré l'impact défavorable du mix pays en Europe centrale, le chiffre d'affaires net a cru plus rapidement que les volumes grâce à des prix en progrès et à une amélioration de notre mix de produits principalement en Europe de l'Est.

Le bénéfice d'exploitation normalisé 2004 a augmenté de 11m d'euros, soit 9,7%, passant de 113m d'euros en 2003 à 124m d'euros en 2004. Les variations des taux de change influencent négativement le résultat à concurrence de (5)m d'euros. Le solde de 16m d'euros inclut un impact de 7m d'euros relatif à la variation du périmètre de consolidation et une croissance interne de 9m d'euros, soit 8,7%. La croissance interne du bénéfice d'exploitation normalisé est le fruit de l'augmentation des ventes partiellement compensée par l'augmentation des coûts variables et des dépenses commerciales.

La baisse de (70)pb du ROIC normalisé est expliquée principalement par l'acquisition de la brasserie Apatin et par les investissements en particulier en Europe de l'Est, éléments partiellement compensés par l'augmentation de la rentabilité en Europe de l'Est.

ASIE-PACIFIQUE

	2004	2003	Évolution
Chiffre d'affaires net	642	496	29,4%
EBITDA normalisé	162	145	11,7%
EBITDA	162	145	11,7%
Bénéfice d'exploitation normalisé	45	76	(40,8)%
Bénéfice d'exploitation	45	76	(40,8)%
Capital investi normalisé	1.462	664	120,2%
Capital investi	1.462	664	120,2%
ROIC normalisé	5,0%	10,6%	(560)pb
ROIC	5,0%	10,6%	(560)pb

Le chiffre d'affaires net a augmenté de 146m d'euros, y compris un impact négatif de (31)m d'euros relatifs à la variation des taux de change suite au renforcement de l'euro par rapport au won coréen. De cette augmentation de 177m d'euros, un montant de 179m est le fruit principalement de l'acquisition du groupe Lion et de Zhejiang Shiliang Brewery Company. La croissance interne est quant à elle négative à concurrence de (2)m d'euros ou (0,4)% suite à la faiblesse du marché brassicole sud-coréen et à la baisse de notre part de marché dans ce pays. La croissance interne de 9,7% du chiffre d'affaires net en Chine n'a pas permis de compenser la baisse interne de (1,4)% enregistrée en Corée du Sud.

Le bénéfice d'exploitation a diminué de (31)m d'euros. Cette baisse est le fruit d'un impact négatif des variations des taux de change de (5)m d'euros, d'un impact négatif des acquisitions et cessions d'activités à concurrence de (28)m d'euros (amortissement du goodwill relatif à l'acquisition d'une participation supplémentaire dans Oriental Brewery en janvier 2004) et d'une croissance interne de 2m d'euros, soit 2,2%, réalisée principalement grâce à la croissance des ventes en Chine.

La baisse de (560)pb du ROIC normalisé est due à l'augmentation de nos capitaux investis suite à l'acquisition d'une participation supplémentaire de 44,16% dans Oriental Brewery en Corée et à l'acquisition du groupe Lion et de Zhejiang Shiliang Brewery Company en Chine. Cette augmentation n'a pas été compensée par une augmentation du bénéfice d'exploitation puisque celui-ci est resté stable.

SITUATION ET RESSOURCES FINANCIÈRES

FLUX DE TRÉSORERIE

Notre flux de trésorerie provenant des opérations d'exploitation est passé de 1.151m d'euros en 2003 à 1.384m d'euros en 2004, soit une croissance de 20,2%. Cette hausse est principalement due à l'augmentation à concurrence de 433m d'euros des liquidités générées par les opérations d'exploitation partiellement compensée par l'augmentation des intérêts et des taxes payés et par la réduction des dividendes reçus.

La trésorerie utilisée dans le cadre des opérations d'investissement est passée de (939)m d'euros en 2003 à (503)m d'euros en 2004, soit (46,4)%. Cette réduction est principalement due aux sommes reçues dans le cadre de la vente de notre participation dans Femsa, partiellement compensée par l'augmentation des investissements consacrés à l'acquisition de participations et d'immobilisations corporelles.

La trésorerie générée par nos activités de financement a enregistré une diminution passant de 73m d'euros en 2003 à (361)m d'euros en 2004. Cette évolution est expliquée par l'augmentation des dividendes payés, par l'évolution des entrées et sorties de fonds relatives à la dette et par les sorties de fonds engendrées par l'acquisition d'actions propres au Brésil et en Argentine.

DÉPENSES D'INVESTISSEMENT ET ACQUISITIONS

Nous avons consacré 725m d'euros en 2004 et 595m d'euros en 2003 à l'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles. En 2004, approximativement 74% de nos immobilisations visaient à améliorer nos équipements de production et/ou à l'achat d'emballages consignés. 17% étaient utilisés pour les équipements commerciaux et logistiques. Environ 9% de nos dépenses ont été affectés au renforcement de nos capacités en matière d'administration et à l'acquisition de matériel et de logiciels informatiques.

Nous avons consacré 911m d'euros en 2004 et 445m d'euros en 2003 à l'acquisition de nouvelles activités. Ainsi que nous l'avons mentionné précédemment, les principaux investissements réalisés en 2004 ont été les acquisitions du groupe AmBev, du groupe Spaten en Allemagne, d'une participation de 44,16% dans Oriental Brewery en Corée, de Zhejiang Shilliang Brewery Company en Chine et l'acquisition des 50% restants dans le groupe Lion ainsi que l'augmentation de certaines de nos participations majoritaires. Le principal désinvestissement de l'année 2004 a été le démantèlement des participations croisées américaines et mexicaines et le transfert à une filiale américaine de FEMSA des droits de distribution détenus par notre joint-venture américaine. Les principaux investissements réalisés en 2003 avaient été Apatin en Serbie et KK en Chine ainsi que le renforcement de certaines participations majoritaires.

RESSOURCES EN CAPITAUX ET CAPITAUX PROPRES

Notre dette financière nette (dettes financière à long et à court terme, trésorerie et équivalents de trésorerie et placements) s'élevait à 3.271m d'euros en date du 31 décembre 2004 par rapport à 2.434m d'euros à la même période de 2003. Cette évolution est principalement expliquée par la modification du périmètre du groupe (principalement l'Amérique centrale et du Sud) qui a contribué à une augmentation de la dette financière nette à concurrence de 1.172m d'euros. L'évolution interne de notre dette nette est une réduction de 223m d'euros. La variation des taux de change a également contribué à la réduction de notre dette nette à concurrence de 112m d'euros.

Au 31 décembre 2004, les capitaux propres consolidés s'élevaient à 8,530m d'euros par rapport à 4.720m d'euros à la fin de 2003. Suite au renforcement de l'euro, un écart de conversion s'élevant à (106)m d'euros a été enregistré. L'explication concernant les mouvements sur les capitaux propres est mentionnée à l'annexe 20 des états financiers consolidés.

GESTION DES RISQUES DU MARCHÉ

Les principaux risques du marché auxquels nous sommes confrontés sont les changements en matière de taux d'intérêt, de taux de change et de prix des matières premières. Notre priorité est de comprendre chacun de ces risques pris séparément mais également de façon collective, de développer des stratégies visant à en limiter l'impact sur les résultats du groupe et ce, en respectant les Règles de Gestion des Risques Financiers édictées par le groupe. Notre Risk Management Committee, auquel participe notre Chief Financial Officer, se réunit tous les mois et est chargé d'étudier les résultats de notre analyse du risque, d'approuver les stratégies en matière de gestion du risque, de s'assurer du bon respect de nos Règles de Gestion des Risques Financiers et de faire rapport au Comité Financier du conseil d'administration. L'annexe 26 des états financiers consolidés donne de plus amples informations sur le sujet.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

En 2004, nous avons investi 14m d'euros dans la recherche et le développement par rapport à 14m d'euros en 2003. Une partie de ces investissements se rapporte au domaine des études de marché, mais la plus grande partie est liée au domaine de l'optimisation des capacités de production, du développement de nouveaux produits et de nouveaux emballages. La gestion des connaissances et l'apprentissage font aussi partie de la recherche et développement. Nos collaborations avec les universités et les autres secteurs industriels afin d'améliorer en permanence nos connaissances représentent un grand atout.

Comptes annuels consolidés et annexes

COMPTE DE RÉSULTATS CONSOLIDÉ

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'euros	Annexe	2004	2003
Chiffre d'affaires net		8.568	7.044
Coûts des ventes		(3.996)	(3.385)
Marge brute		4.572	3.659
Frais de distribution		(953)	(778)
Frais commerciaux et de marketing		(1.544)	(1.377)
Frais administratifs		(728)	(615)
Autres revenus/frais d'exploitation	4	(96)	(50)
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents		1.251	839
Eléments non-récurrents	5	59	-
Bénéfice d'exploitation		1.310	839
Coûts financiers nets	8	(172)	(131)
Revenus des entreprises associées		23	35
Bénéfice avant impôts		1.161	743
Impôts sur le résultat	9	(263)	(185)
Bénéfice après impôts		898	558
Intérêts minoritaires		(179)	(53)
Bénéfice net		719	505
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (en millions d'actions)		480	432
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées (en millions d'actions)		483	434
Nombre d'actions ordinaires à la clôture (en millions d'actions)		576	432
Bénéfice net par action		1,50	1,17
Bénéfice net par action dilué		1,49	1,16
Bénéfice net par action hors goodwill et hors éléments non-récurrents		1,69	1,45
Bénéfice net par action dilué hors goodwill et hors éléments non-récurrents		1,68	1,44
Bénéfice net par action hors goodwill		1,95	1,45

ETAT CONSOLIDÉ DES BÉNÉFICES ET PERTES PRIS EN COMPTE

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'euros		2004	2003
Ecarts de conversion des monnaies étrangères		(106)	(342)
"Cash flow hedges":			
Partie effective du changement de la juste valeur		(18)	10
Transférés au compte de résultats		4	(8)
Résultat net pris en compte directement aux capitaux propres		(120)	(340)
Bénéfice net		719	505
Bénéfice total pris en compte		599	165

BILAN CONSOLIDÉ

Exercice clôturé au 31 décembre
Millions d'euros

Annexe 2004 2003

ACTIF

Actifs non circulants

Immobilisations corporelles	11	5.298	3.342
Goodwill	12	7.459	3.744
Immobilisations incorporelles autres que le goodwill	13	246	228
Prêts consentis portant intérêts		49	9
Participations détenues dans des entreprises associées	14	6	443
Placements	15	274	247
Impôts différés	16	743	169
Avantages au personnel	23	39	31
Créances commerciales et autres créances	18	550	324
		14.664	8.537

Actifs circulants

Prêts consentis portant intérêts		11	2
Placements	15	2	-
Stocks	17	847	460
Impôts sur le résultat à récupérer		119	30
Créances commerciales et autres créances	18	1.977	1.509
Trésorerie et équivalents de trésorerie	19	976	445
		3.932	2.446

Total de l'actif

18.596 10.983

PASSIF

Capital et réserves

Capital souscrit	20	444	333
Primes d'émission	20	6.471	3.215
Réserves	20	(353)	(232)
Résultats reportés	20	1.968	1.404
		8.530	4.720

Intérêts minoritaires

412 410

Dettes à long terme

Emprunts portant intérêts	22	2.217	2.200
Avantages au personnel	23	371	300
Dettes commerciales et autres dettes	25	401	40
Provisions	24	502	200
Impôts différés	16	314	251
		3.805	2.991

Dettes à court terme

Découverts bancaires	19	100	85
Emprunts portant intérêts	22	2.074	612
Impôts sur le résultat à payer		310	122
Dettes commerciales et autres dettes	25	3.284	1.956
Provisions	24	81	87
		5.849	2.862

Total du passif

18.596 10.983

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉ

Exercice clôturé au 31 décembre
Millions d'euros

	2004	2003
OPÉRATIONS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	719	505
Amortissements des immobilisations corporelles	621	504
Amortissements et dépréciations du goodwill	216	120
Amortissements des immobilisations incorporelles	49	37
Dépréciations (autres que goodwill)	135	(1)
Réductions de valeur sur actifs non circulants et circulants	3	1
Ecart de change non réalisés des monnaies étrangères perte/(bénéfice)	(25)	26
(Produits)/charges d'intérêts	196	107
(Produits)/charges des placements	(39)	(5)
Perte /(bénéfice) relatif(ve) à la vente de participations détenues dans des entreprises associées	(488)	-
Perte /(bénéfice) relatif(ve) à la vente d'immobilisations corporelles	(31)	(19)
Perte /(bénéfice) relatif(ve) à la vente d'immobilisations incorporelles	3	-
Charges d'impôts sur le résultat	263	185
Revenus des entreprises associées	(23)	(35)
Intérêts minoritaires	179	53
Bénéfice d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et des provisions	1.778	1.478
Diminution/(augmentation) des créances commerciales et autres créances	(194)	-
Diminution/(augmentation) des stocks	(63)	(25)
Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes	329	-
Augmentation/(diminution) des provisions	(60)	(96)
Cash provenant des opérations d'exploitation	1.790	1.357
Intérêts payés	(252)	(139)
Intérêts reçus	75	33
Dividendes reçus	8	58
Impôts sur le résultat (payés)/reçus	(237)	(158)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES OPÉRATIONS D'EXPLOITATION	1.384	1.151
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Provenant de la vente d'immobilisations corporelles	135	83
Provenant de la vente d'immobilisations incorporelles	-	3
Provenant de la vente de participations	1.155	100
Remboursement des prêts consentis	3	7
Vente de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	7	-
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(899)	(383)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(812)	(544)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(48)	(137)
Acquisition d'autres participations	(12)	(62)
Paiement des prêts consentis	(32)	(6)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT	(503)	(939)
OPÉRATIONS DE FINANCEMENT		
Provenant de l'émission d'actions de capital	29	7
Achat d'actions propres par une filiale	(74)	-
Remboursement de capital	(6)	-
Provenant des emprunts	4.941	6.228
Remboursements des emprunts	(5.015)	(5.985)
Remboursements des dettes de leasing financier	(7)	(9)
Dividendes payés	(229)	(168)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT	(361)	73
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	520	285
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, au début de l'exercice	360	93
Effet de la variation des taux de change	(4)	(18)
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, à la fin de l'exercice	876	360

ANNEXES AUX COMPTES ANNUELS CONSOLIDÉS

Principes comptables significatifs	1
Information sectorielle	2
Acquisitions et cessions de filiales	3
Autres produits/(charges) d'exploitation	4
Éléments non-récurrents	5
Charges salariales et autres avantages sociaux	6
Complément d'information sur les charges opérationnelles par nature	7
Coûts financiers nets	8
Impôts sur le résultat	9
Changement de principe comptable – modification liée à la méthode de consolidation des entités contrôlées conjointement	10
Immobilisations corporelles	11
Goodwill	12
Immobilisations incorporelles autres que goodwill	13
Participations détenues dans des entreprises associées	14
Placements	15
Impôts différés actifs et passifs	16
Stocks	17
Créances commerciales et autres créances	18
Trésorerie et équivalents de trésorerie	19
Capital et réserves	20
Bénéfice par action	21
Emprunts portant intérêts	22
Avantages au personnel	23
Provisions	24
Dettes commerciales et autres dettes	25
Instruments financiers	26
Leasings opérationnels	27
Engagements d'acquisition d'immobilisations	28
Passifs éventuels	29
Parties liées	30
Événements importants survenus après la date de clôture	31
Entreprises appartenant au groupe	32
Entités contrôlées conjointement	33
Comptes non consolidés abrégés d'InBev SA et rapport de gestion	34

1. PRINCIPES COMPTABLES SIGNIFICATIFS

InBev SA est une entreprise dont le siège social est situé en Belgique. Les états financiers consolidés de l'entreprise pour l'exercice comptable se terminant au 31 décembre 2004 comprennent la société et ses filiales (ensemble "InBev" ou "le groupe") et les intérêts de la société dans les entreprises associées et conjointement contrôlées. Le conseil d'administration a donné son autorisation pour la publication des comptes le 1^{er} mars 2005.

(A) DÉCLARATION DE CONFORMITÉ

Les comptes consolidés ont été préparés en concordance avec les normes "International Financial Reporting Standards" (anciennement dénommées IAS) publiées par le Conseil des Normes Comptables Internationales (IASB) et en conformité avec les interprétations publiées par le Conseil Permanent d'Interprétation de l'IASB, comme adapté par l'Union Européenne jusqu'au 31 décembre 2004. InBev n'a appliqué aucune norme ou interprétation publiée avant le 31 décembre 2004 mais avec une date effective après le 31 décembre 2004.

(B) BASE DE PRÉPARATION

Les états financiers sont présentés en euros, arrondis au million le plus proche. Ils sont préparés sur base du coût historique à l'exception des instruments financiers dérivés, des placements détenus à des fins commerciales et des placements destinés à la vente, qui sont repris à leur juste valeur. Les instruments ou dérivés de capitaux propres seront valorisés au coût historique si ces instruments de capitaux propres n'ont pas de cotation publiée sur un marché actif et si d'autres méthodes d'estimation raisonnable pour déterminer la juste valeur sont clairement inappropriées et inutilisables. Les éléments d'actif et de passif comptabilisés qui font l'objet d'une couverture, sont valorisés à leur juste valeur en tenant compte du risque couvert.

Les principes comptables sont appliqués de manière consistante, exception faite pour la comptabilisation des entreprises conjointement contrôlées (se référer à l'annexe 10).

Les états financiers consolidés sont préparés pour la période se rapportant à l'exercice clôturé au 31 décembre 2004.

Ils sont présentés avant affectation du résultat de la maison mère proposée à l'assemblée générale des actionnaires.

(C) PRINCIPES DE CONSOLIDATION

Les filiales sont les sociétés dans lesquelles InBev détient, directement ou indirectement, un intérêt ou plus de la moitié des droits de vote ou dans lesquelles InBev détient un contrôle de fait, direct ou indirect, dans les activités de ses sociétés de façon à en obtenir des avantages. Les comptes annuels des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés depuis la date où le contrôle commence jusqu'à la date où il s'achève.

Les sociétés conjointement contrôlées sont consolidées selon la méthode d'intégration proportionnelle (se référer à l'annexe 10).

Les entreprises associées sont celles dans lesquelles InBev détient une influence significative sur les décisions financières et opérationnelles, sans les contrôler. C'est en général le cas si InBev détient entre 20% et 50% des droits de vote. La méthode de la mise en équivalence est utilisée depuis la date où l'influence significative commence jusqu'à la date où elle s'achève. Lorsque la part d'InBev dans les pertes des entreprises associées excède la valeur comptable de la participation, cette dernière est ramenée à zéro. Les pertes au-delà de ce montant ne sont pas comptabilisées à l'exception du montant des engagements d'InBev envers ses entreprises associées.

Toutes les transactions, les soldes, les pertes et profits non réalisés entre entreprises du groupe ont été éliminés.

Une liste des principales filiales et entreprises associées du groupe est fournie à l'annexe 32.

(D) MONNAIES ÉTRANGÈRES

(1) Transactions en monnaies étrangères

Les transactions en monnaies étrangères sont comptabilisées au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis au taux de clôture. Les gains et les pertes qui résultent de ces transactions ainsi que la conversion des éléments d'actif et de passif monétaires libellés en monnaies étrangères sont comptabilisés au compte de résultats. Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis au taux de change en vigueur à la date de la transaction.

(2) Etats financiers des sociétés étrangères

Les activités de la société à l'étranger sont considérées comme des filiales étrangères. Par conséquent, les éléments d'actif et de passif des filiales étrangères sont convertis en euros au taux de change en vigueur à la date de clôture. Les comptes de résultats des filiales étrangères, à l'exclusion des entités étrangères exerçant leurs activités dans des pays où prévaut une inflation galopante, sont convertis en euros au taux moyen de change de l'exercice (proche du taux en vigueur à la date de la transaction). Les éléments constituant les capitaux propres sont convertis au taux de change historique. Les écarts de conversion générés par la reconversion en euros des capitaux propres au taux de change en vigueur à la date de la clôture sont repris sous une rubrique séparée des capitaux propres, en l'occurrence les "Ecart de conversion".

Pour les sociétés étrangères associées exerçant leurs activités dans des pays où prévaut une inflation galopante, les éléments d'actif et de passif non monétaires, les rubriques du compte de résultats en relation avec les rubriques du bilan précitées et les capitaux propres sont revalorisés en appliquant un indice général des prix. Celles-ci sont converties en euros au taux de clôture. Pour les filiales et les sociétés associées exerçant dans des pays où prévaut une inflation galopante et où l'utilisation d'un indice général des prix n'est pas encore stabilisée et ne fournit pas de résultat fiable, les états financiers sont convertis en euros comme si l'euro était la monnaie de présentation.

Par conséquent, les actifs et passifs non monétaires ainsi que les rubriques du compte de résultats s'y rapportant sont revalorisés en utilisant les taux historiques afin de produire les mêmes résultats dans la monnaie de présentation comme si la transaction sous-jacente avait été réalisée dans cette devise.

(3) Taux de change

Les taux de change suivants ont été utilisés pour la préparation des comptes annuels:

1 euro est égal à:	Taux de change à la clôture		Taux de change moyen	
	2004	2003	2004	2003
Dollar canadien	1,641599	1,623400	1,614015	1,588065
Livre sterling	0,705050	0,704800	0,679036	0,688366
Dollar américain	1,362101	1,263000	1,236906	1,122129
Won sud-coréen	1.410,437236	1.506,0241	1.424,501	1.338,6881
Peso mexicain	15,225567	14,186611	14,00855	12,062581
Rouble russe	37,810042	36,824275	35,65825	34,491084
Hryvnia ukrainien	7,217455	6,662225	6,561292	5,960825
Forint hongrois	245,941958	262,467192	251,8892	252,397779
Lev bulgare	1,955898	1,955699	1,953026	1,949686
Lei roumain	39.389,9288	41.152,2634	40.669,7494	37.290,2424
Yuan chinois	11,273449	10,453472	10,23803	9,287983
Kuna croate	7,649705	7,649529	7,494735	7,559950
Dinar serbe	78,883016	68,310677	71,9528	64,850843
Real brésilien	3,615564	3,643054	3,591348	3,416701
Peso argentin	4,052586	3,704376	3,763303	3,313672

(E) IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

(1) Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche exposés dans le but d'acquérir une compréhension, des connaissances scientifiques ou des techniques nouvelles, sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus.

Les frais de développement, grâce auxquels les résultats des recherches sont appliqués à la planification ou à la conception de la production de produits ou de procédés nouveaux ou améliorés, sont comptabilisés en tant qu'actif si le produit ou le procédé est réalisable techniquement et commercialement et si la société a suffisamment de ressources pour réaliser le développement. Les frais activés comprennent les coûts de matières premières, les coûts salariaux directs et une proportion appropriée des frais généraux. Les autres frais de développement sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus. Les frais de développement comptabilisés en tant qu'actif sont repris au bilan à leur coût d'acquisition diminué des amortissements cumulés (voir ci-dessous) et des dépréciations (voir principes comptables M).

(2) Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles, acquises par la société, sont reprises au bilan à leur coût d'acquisition diminué des amortissements cumulés (voir ci-dessous) et des dépréciations (voir principes comptables M). Les frais relatifs au goodwill et marques générés en interne sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus.

(3) Dépenses ultérieures

Les dépenses ultérieures au titre d'une immobilisation incorporelle sont comptabilisées en tant qu'actif uniquement si elles permettent à l'actif auquel elles sont liées de générer des avantages économiques futurs, au-delà du niveau de performance défini à l'origine. Tous les autres frais sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus.

(4) Amortissements

Les actifs immobilisés incorporels sont amortis linéairement sur une période correspondant à leur durée estimée de vie économique utile. Les droits de livraison sont généralement amortis sur 5 ans. Les licences, droits de brassage et droits de distribution sont amortis sur la période d'octroi des droits.

(F) GOODWILL

(1) Goodwill

Le goodwill représente l'excédent du coût d'acquisition par rapport à la part du groupe dans la juste valeur de l'actif net identifiable de la filiale de l'entreprise conjointement contrôlée, ou de l'entreprise associée à la date d'acquisition.

Le goodwill est amorti linéairement sur une période correspondant à sa durée de vie économique utile. Le goodwill généré par l'acquisition d'importantes et stratégiques brasseries en Amérique centrale et du Sud, au Canada, au Royaume-Uni et en Allemagne est amorti sur une période de 40 ans. Le goodwill généré par l'acquisition d'autres brasseries est généralement amorti sur une durée de 20 ans. Le goodwill généré par l'acquisition d'entreprises de distribution est généralement amorti sur une période de 5 ans.

Le goodwill généré lors d'une acquisition conclue le 31 mars 2004 ou après n'est pas amorti mais sera l'objet d'un test de dépréciation annuel et lorsqu'un signe montre que l'unité à laquelle le goodwill a été alloué peut être déprécié.

Le goodwill est exprimé dans la devise de la filiale ou de l'entreprise conjointement liée à laquelle il se rapporte (à l'exception des filiales qui exercent leurs activités dans des pays où prévaut une inflation galopante). Il est dans ce cas converti en euros en utilisant le taux de change en vigueur à la date de clôture.

Le goodwill est repris au bilan à la valeur d'acquisition diminuée des amortissements cumulés et des dépréciations (voir principe comptable M).

Pour les entreprises associées, la valeur comptable du goodwill est incluse dans la valeur comptable de cette participation.

(2) Goodwill négatif

Le goodwill négatif représente l'excédent de la part du groupe dans la juste valeur de l'actif net identifiable par rapport au coût d'acquisition.

La partie du goodwill négatif est comptabilisée au compte de résultats au moment où les pertes et frais futurs sont encourus, dans la mesure où il se rapporte à des pertes et frais futurs qui sont identifiés dans le plan d'acquisition et qui peuvent être mesurés de façon fiable, mais qui n'ont pas encore été comptabilisés. Tout goodwill négatif restant, n'excédant pas la juste valeur de l'actif non monétaire acquis, est repris au compte de résultats sur base de la moyenne pondérée de la durée de vie économique utile des actifs qui sont amortissables. Le goodwill négatif en excès de la juste valeur des actifs non monétaires est comptabilisé immédiatement au compte de résultats.

La valeur comptable du goodwill négatif est déduite de la valeur comptable du goodwill.

En ce qui concerne les entreprises associées, la valeur comptable du goodwill négatif est incluse dans la valeur comptable de cette participation.

(G) IMMOBILISATIONS CORPORELLES

(1) Actifs

Toutes les immobilisations corporelles sont reprises au bilan à leur coût d'acquisition historique diminué des amortissements cumulés et des dépréciations (voir principes comptables M). Le coût historique inclut le prix d'achat d'origine et les coûts accessoires directs (par exemple les taxes non recouvrables ou le transport). Le coût des actifs produits par l'entreprise même comprend les coûts des matériaux, les coûts salariaux directs, et une proportion appropriée des coûts généraux.

(2) Dépenses ultérieures

Les dépenses ultérieures ne sont portées à l'actif que si elles permettent d'augmenter les avantages économiques futurs générés par l'immobilisation corporelle. Les frais de réparation et d'entretien qui ne permettent pas d'augmenter les avantages économiques futurs de l'actif auquel ils ont trait, sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus.

(3) Amortissements

Les amortissements sont calculés à partir de la date à laquelle l'actif est disponible pour l'utilisation, selon la méthode linéaire et selon un taux correspondant à la durée de vie économique utile estimée de ces actifs.

Les taux utilisés sont les suivants:

Bâtiments industriels	20 ans
Matériel et outillage de fabrication	
Matériel de fabrication	15 ans
Matériel de stockage et de conditionnement	7 ans
"Duo tanks"	7 ans
Matériel de manutention et divers	5 ans
Emballages récupérables	
Fûts	10 ans
Casiers	10 ans
Bouteilles	5 ans

Mobilier et matériel des points de vente	5 ans
Matériel roulant	5 ans
Matériel informatique	3 ou 5 ans
Autres immeubles	33 ans

Les terrains ne font pas l'objet d'un amortissement étant donné qu'ils sont considérés comme ayant une durée de vie illimitée.

(H) LEASING

Lorsqu'un contrat de leasing transfère à la société la quasi-totalité des avantages et risques inhérents à la propriété d'un actif, il est considéré comme étant un leasing financier. Les leasings financiers sont portés à l'actif du bilan à la valeur présente estimée au moment de la conclusion du leasing des paiements sous-jacents, ou à la valeur de marché des biens si celle-ci est inférieure, diminuée des amortissements cumulés (voir principes comptables G) et des dépréciations (voir principes comptables M).

Tous les paiements à effectuer dans le cadre de tels contrats sont répartis entre les remboursements de la dette et une charge financière afin d'obtenir sur toute la durée du leasing un taux d'intérêt constant sur la dette ouverte. Les obligations correspondantes, hors intérêts, sont reprises en dettes financières à plus d'un an au passif du bilan. La part des paiements correspondant aux intérêts est prise en charge au compte de résultats sur la durée du leasing. Les immobilisations corporelles acquises dans le cadre de contrats de leasing financier sont amorties de façon linéaire sur leur durée de vie économique utile (voir principes comptables G).

Les leasings d'actifs pour lesquels les avantages et risques inhérents à la propriété du bien sont conservés par le loueur sont considérés comme étant des leasings opérationnels. Les paiements relatifs à de tels leasings opérationnels sont comptabilisés en charges de façon linéaire sur la durée du contrat.

Lorsqu'il est mis fin à un contrat de leasing opérationnel avant qu'il ne soit arrivé à échéance, toute indemnité payée au loueur est prise en charges pendant la période au cours de laquelle il est mis fin au contrat.

(I) PLACEMENTS

Chaque catégorie de placements est comptabilisée à sa valeur d'acquisition.

(1) Titres de capitaux propres

Cette rubrique reprend les titres d'entreprises dans lesquelles InBev n'a ni de contrôle, ni d'influence significative. Ceci est généralement justifié par la possession de moins de 20% des droits de vote. De tels investissements sont comptabilisés à leur juste valeur sauf si celle-ci ne peut être déterminée de façon fiable. Ils sont dès lors comptabilisés à leur coût d'acquisition diminué des dépréciations. Les dépréciations sont reprises au compte de résultats. Les changements de la juste valeur sont comptabilisés aux fonds propres. Lors de la vente d'une participation, la différence entre le produit net de la vente et la valeur comptable est reprise au compte de résultats.

(2) Titres d'emprunt

Les placements dans les titres d'emprunt classifiés dans les actifs financiers détenus à des fins de transaction ou des actifs financiers destinés à la vente sont comptabilisés à leur juste valeur, les gains et les pertes générés par une variation de la juste valeur étant comptabilisés aux fonds propres. Ils sont repris à l'actif du bilan à leur juste valeur représentant leur cotation publiée à la date de clôture. Les dépréciations sont reprises au compte de résultats.

Les placements dans les titres d'emprunt classifiés dans les actifs financiers détenus jusqu'à échéance sont comptabilisés à leur valeur nette.

(3) Autres placements

Les autres actifs financiers de la société sont repris comme étant disponibles à la vente et sont repris à leur juste valeur. Les profits et les pertes générés par une variation de juste valeur de ces actifs financiers sont repris aux fonds propres. Les dépréciations sont reprises au compte de résultats.

(J) STOCKS

Les stocks sont valorisés au coût moyen pondéré ou à la valeur nette de réalisation si cette dernière est inférieure. Le coût est déterminé selon la méthode du prix moyen pondéré.

Le coût des produits finis et des en-cours de fabrication reprend les matières premières, les autres matières entrant dans la fabrication, la main-d'œuvre directe, les autres coûts directs et une affectation des frais généraux de production fixes et variables basés sur la capacité normale des installations de production. La valeur nette de réalisation correspond au prix de vente estimé dans un contexte normal des opérations après déduction des coûts estimés d'achèvement et de ceux nécessaires à la réalisation de la vente.

(K) CRÉANCES COMMERCIALES

Les créances commerciales sont valorisées à leur valeur nominale diminuée des réductions de valeur. A la fin de l'exercice comptable, une estimation des créances commerciales douteuses est faite sur base d'une analyse de tous les montants arriérés. Les réductions de valeur sur créances douteuses sont comptabilisées pendant l'exercice au cours duquel elles ont été identifiées.

(L) TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent la caisse et les dépôts à terme. Dans le tableau de flux de trésorerie, les découverts bancaires sont diminués de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

(M) DÉPRÉCIATION

La valeur comptable des actifs de la société, à l'exception des stocks (voir principes comptables J) et des impôts différés actifs (voir principes comptables S) est revue à chaque date de clôture afin de déterminer s'il subsiste une indication de dépréciation. Si une telle indication existe, le montant recouvrable est alors estimé. Pour ce qui est des immobilisations incorporelles qui ne sont plus utilisées et les goodwill amortis sur une période supérieure à vingt ans (depuis le début de la période d'amortissement), la valeur recouvrable est estimée à chaque clôture. Une dépréciation est comptabilisée lorsque la valeur comptable ou son unité génératrice de trésorerie dépasse la valeur recouvrable. Les dépréciations sont enregistrées au compte de résultats.

(1) Calcul de la valeur recouvrable

La valeur recouvrable des créances et des titres d'emprunt de la société est la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs, escomptés au taux d'intérêt originel effectif inhérent à ces actifs. Les créances à court terme ne sont pas escomptées.

La valeur recouvrable des autres actifs est le montant le plus élevé entre le prix de vente net de l'actif et sa valeur d'utilité. La valeur d'utilité est la valeur actualisée des futurs flux de trésorerie estimés. Afin de déterminer la valeur d'utilité, les futurs flux de trésorerie estimés sont escomptés, en utilisant un taux d'intérêt avant impôts qui reflète à la fois l'intérêt du marché actuel et les risques spécifiques liés à l'actif. Pour les actifs qui eux-mêmes ne génèrent pas de flux de trésorerie, le montant recouvrable est déterminé pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient.

(2) Reprise de la dépréciation

Une dépréciation relative aux créances ou placements est reprise si l'augmentation subséquente de la valeur recouvrable peut être mise objectivement en relation avec un événement survenant après la comptabilisation de la dépréciation.

Une dépréciation relative à un goodwill est reprise si et seulement si la dépréciation est imputable à un événement externe spécifique de nature exceptionnelle, qui ne devrait pas se reproduire, et lorsque l'augmentation de la valeur recouvrable est clairement liée à l'annulation des effets de cet événement spécifique.

Une dépréciation est reprise pour les autres éléments de l'actif lorsque survient un changement dans les estimations utilisées pour déterminer le montant recouvrable.

Une dépréciation d'actif ne peut être reprise que si la valeur comptable de l'actif, augmentée après reprise d'une perte de valeur, n'excède pas la valeur comptable nette des amortissements, qui aurait été déterminée, si aucune dépréciation n'avait été comptabilisée pour cet actif.

(N) CAPITAL

(1) Achat d'actions propres

Quand des actions propres (faisant partie des capitaux propres) sont rachetées, le montant payé, incluant les coûts leur étant directement attribuables, est comptabilisé comme un changement dans les capitaux propres. Les actions propres acquises sont comptabilisées comme actions de trésorerie et sont présentées en déduction des capitaux propres.

(2) Dividendes

Les dividendes sont reconnus comme une dette pendant la période au cours de laquelle ils sont attribués.

(O) PROVISIONS

Des provisions sont constituées lorsque le groupe a une obligation juridique ou une obligation implicite résultant d'événements survenus dans le passé, lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources générant des avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et lorsque l'ampleur de cette obligation peut être estimée de manière fiable. Lorsque l'impact est significatif, des provisions doivent être établies pour les flux de trésorerie estimés futurs en utilisant un taux d'intérêt avant impôts qui reflète à la fois les évaluations du marché actuel et les risques spécifiques de la dette.

(1) Restructuration

Des provisions pour restructuration sont constituées lorsque le groupe a approuvé un plan détaillé et formalisé de restructuration et lorsque la restructuration a été entreprise ou annoncée publiquement. Les coûts qui sont liés aux activités normales poursuivies par le groupe ne sont pas provisionnés.

(2) Contrats déficitaires

Une provision pour contrats déficitaires est constituée lorsque les avantages économiques attendus d'un contrat sont moins élevés que les coûts inévitables liés au respect des obligations du contrat.

(P) AVANTAGES AU PERSONNEL

(1) Obligations en matière de pension

Les obligations en matière de pension reprennent les plans de pensions, les assurances "vie" et les soins de santé. Le groupe met en oeuvre à travers le monde des plans de pension de type prestations définies et de type cotisations définies. Les actifs de ces plans sont en général détenus par des institutions séparées et sont en principe financés par des contributions des filiales concernées et par les membres de son personnel. Ces contributions sont déterminées sur base des recommandations d'actuaire indépendants. Les obligations en matière de pension d'InBev sont soit couvertes soit non couvertes par des fonds.

a) Plans de pension de type cotisations définies

Les contributions à ces plans de pension sont enregistrées au compte de résultats de l'année durant laquelle elles surviennent.

b) Plans de pension de type prestations définies

Pour ces plans de pension, les coûts sont estimés séparément pour chaque plan en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. La méthode des unités de crédit projetées considère que chaque période de services donne droit à une unité d'avantage supplémentaire et chaque unité est considérée séparément. Suivant cette méthode, le coût des pensions est pris en charge par le compte de résultats de façon à répartir le coût de manière régulière au cours de la carrière résiduelle des travailleurs participant au plan et ce, sur base des recommandations d'actuaire qui effectuent une évaluation complexe de ces plans au minimum tous les 3 ans. Les montants comptabilisés au compte de résultats comprennent le coût des services rendus, les charges d'intérêts, les revenus attendus des plans de pension, les bénéfices ou les pertes actuariels et les coûts des services passés.

Les obligations relatives aux pensions reprises au bilan sont évaluées en tenant compte de la valeur actuelle des dépenses futures estimées, calculées en utilisant des taux d'intérêt correspondant à ceux applicables aux obligations d'entreprises de première qualité d'une durée similaire à celles des obligations en matière de pensions après déduction des bénéfices et des pertes actuariels non comptabilisés et des services passés et non reconnus de la juste valeur des fonds. Le calcul des bénéfices et pertes actuariels est déterminé séparément pour chaque type de plan à prestations définies. Les bénéfices et pertes actuariels reprennent l'effet des différences entre les hypothèses actuarielles prévues et les réalisations et l'effet des modifications des hypothèses actuarielles. Tous les bénéfices et pertes actuariels excédant un corridor de 10% du fonds ou de la juste valeur des actifs du fonds ou de la valeur actualisée des obligations du plan sont comptabilisés au compte de résultats sur la moyenne de la carrière résiduelle des travailleurs participant aux fonds. Dans les autres cas, les bénéfices et pertes actuariels ne sont pas comptabilisés. Les coûts des services passés sont comptabilisés comme charges sur la période moyenne de l'occupation jusqu'à ce que les avantages soient acquis à moins qu'ils n'aient été acquis avant l'introduction du changement du plan à prestations définies. Dans ce cas, elles sont prises en charges immédiatement.

Si de l'estimation, il en résulte un bénéfice pour la société, l'élément de l'actif comptabilisé sera limité au total net des pertes actuarielles non reconnues et des coûts des services passés et de la valeur actuelle de tous les remboursements futurs ou des contributions futures du plan.

(2) Autres avantages postérieurs à la pension

Certaines entreprises du groupe ont octroyé à leurs travailleurs pensionnés des avantages liés aux soins de santé. L'octroi de tels avantages est en général conditionné au fait que les travailleurs restent au service du groupe jusqu'à l'âge de leur pension. Les charges attendues de ces avantages sont provisionnées au cours de la carrière active des travailleurs en appliquant des méthodes comptables similaires à celles mises en oeuvre pour les plans de pensions de type prestations définies. Le calcul de ces obligations est réalisé par des actuaire indépendants qualifiés.

(3) Rémunération en actions ou liée aux actions

Différents programmes de "stock option" permettent aux employés de la société, aux cadres supérieurs et aux membres du conseil d'administration, d'acquies des actions de l'entreprise. Le prix d'exercice des options est égal à la valeur boursière moyenne des actions sous-jacentes au cours des trente jours qui précèdent la date de l'octroi des options. Aucune charge de compensation et ni aucune obligation ne sont comptabilisées à la date de l'octroi des options. Au moment où l'option est exercée, les capitaux propres sont augmentés à concurrence des montants reçus.

(4) Bonus

Les bonus octroyés aux employés et cadres supérieurs sont basés sur des objectifs résultant d'indicateurs financiers clés. Le montant estimé des bonus est reconnu comme une charge de l'exercice.

(Q) EMPRUNTS PORTANT INTÉRÊTS

Les emprunts portant intérêts sont valorisés à leur coût initial, diminué des coûts de transaction y afférents. Toute différence entre cette valeur nette et la valeur de remboursement est reprise au compte de résultats pendant la durée de l'emprunt selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

(R) DETTES COMMERCIALES ET AUTRES DETTES

Les dettes commerciales et les autres dettes sont valorisées à leur valeur nominale.

(S) IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

L'impôt sur le résultat de l'exercice reprend l'impôt courant et l'impôt différé. Les impôts sont comptabilisés au compte de résultats sauf s'ils concernent des éléments qui ont directement été comptabilisés sous la rubrique "capitaux propres"; dans ce cas, les impôts sont également comptabilisés directement sous cette dernière rubrique.

L'impôt courant est le montant des impôts à payer sur les revenus imposables de l'année écoulée ainsi que tout ajustement aux impôts payés ou à payer relatifs aux années antérieures. Il est calculé en utilisant le taux d'imposition en vigueur à la date de clôture.

L'impôt différé est calculé selon la méthode dite "liability method" sur toutes les différences temporaires existant entre la base fiscale et la base comptable. Ceci est valable aussi bien pour les postes d'actif que pour les postes du passif. Les taux d'imposition en vigueur à la date de la clôture sont utilisés pour le calcul des impôts différés. En vertu de cette méthode, le groupe doit, dans le cas d'un regroupement d'entreprises, établir des provisions pour impôts différés pour la différence entre la juste valeur de l'actif net acquis et sa base fiscale.

Les différences temporaires suivantes ne sont pas provisionnées: le goodwill non déductible fiscalement, la comptabilisation initiale des éléments d'actif et de passif qui n'affectent ni le bénéfice comptable ni le bénéfice imposable et les différences concernant les participations dans des filiales tant qu'il n'est pas probable qu'elles seront extournées dans un futur prévisible.

L'impôt différé actif n'est comptabilisé que s'il est probable qu'un bénéfice imposable futur sera disponible permettant de compenser l'avantage fiscal. L'impôt différé actif sera réduit s'il n'est plus probable que l'avantage fiscal y afférent sera réalisé.

(T) PRODUITS

(1) Marchandises vendues et services rendus

Les produits liés à la vente de marchandises sont comptabilisés lorsque les risques et avantages importants inhérents à la propriété des biens sont transférés de façon substantielle à l'acheteur et qu'aucune incertitude ne subsiste quant au recouvrement des montants dus, aux charges relatives à la transaction et au retour éventuel des marchandises.

(2) Produits de location

Les produits de location sont comptabilisés selon la méthode linéaire pendant la durée de la location

(3) Produits financiers

Les produits financiers comprennent les intérêts à recevoir sur les placements, les dividendes, les royalties, les produits de conversion de devises étrangères et les produits concernant les instruments de couverture comptabilisés au compte de résultats (voir principe comptable V).

Les intérêts, royalties et dividendes provenant de l'utilisation des ressources de l'entreprise par des tiers sont comptabilisés lorsqu'il est probable que les avantages économiques liés à la transaction vont revenir au groupe et lorsque les revenus peuvent être estimés de façon fiable. Les produits d'intérêts sont enregistrés lorsqu'ils sont acquis (compte tenu du temps écoulé et en tenant compte du rendement effectif de l'actif) sauf s'il subsiste un doute quant à l'encaissement. Les revenus des royalties sont enregistrés sur base d'un prorata qui tient compte des clauses de la convention. Les dividendes sont comptabilisés au compte de résultats à la date où les dividendes sont déclarés.

(4) Subventions

Les subventions sont comptabilisées initialement au bilan comme produits à reporter s'il existe une assurance raisonnable qu'elles seront perçues et que les conditions liées à la subvention seront remplies. Les subventions qui compensent les frais encourus par le groupe sont enregistrées comme produit au compte de résultats sur base systématique pendant la période au cours de laquelle les frais correspondants sont encourus. Les subventions qui indemnisent le groupe pour les frais d'éléments d'actif sont reprises au compte de résultats en tant que produits sur base systématique de la durée de vie économique utile de l'élément d'actif.

(U) CHARGES

(1) Charges financières

Les charges financières comprennent les intérêts à payer sur les emprunts, les pertes de change sur les monnaies étrangères et les pertes émanant des instruments de couverture qui sont repris au compte de résultats (voir principe comptable V).

Tous les intérêts et les autres coûts encourus liés aux emprunts sont comptabilisés en résultat en tant que charges financières. Les frais d'intérêts relatifs aux paiements de leasing financier sont reconnus au compte de résultats en utilisant la méthode de taux d'intérêt effectif.

(2) Les frais de recherche et de développement, frais de publicité et de promotion et coûts de développement de systèmes informatiques

Les frais de recherche, de publicité et de promotion sont pris en résultat dans l'exercice au cours duquel ils ont été encourus. Les frais de développement et de développement de systèmes informatiques sont pris en charges lorsqu'ils sont encourus s'ils ne satisfont pas aux critères d'immobilisations incorporelles (voir principes comptables E).

(V) INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS

Le groupe utilise des instruments financiers dérivés principalement afin de réduire les risques liés aux fluctuations défavorables des taux d'intérêt, des taux de change, des prix des matières premières et d'autres risques de marché. Les règles adoptées par le groupe interdisent l'utilisation de tels instruments à des fins spéculatives. Le groupe ne détient ni n'émet d'instruments financiers à des fins commerciales.

Les instruments financiers dérivés sont valorisés initialement à leur valeur historique. Postérieurement à la comptabilisation initiale, les instruments financiers dérivés sont valorisés à leur juste valeur. La comptabilisation des pertes ou bénéfices non réalisés dépend de la nature des éléments couverts.

La juste valeur est le montant contre lequel un actif pourrait être échangé ou une dette pourrait être éteinte entre des parties bien informées et disposées à conclure une transaction selon le principe d'un marché concurrentiel.

(1) Cash flow hedges

Si un instrument financier dérivé couvre l'exposition aux variations de flux de trésorerie d'une obligation reconnue, d'un engagement ferme ou d'une transaction prévue par le groupe, la partie effective du profit ou de la perte réalisée sur l'instrument financier dérivé est comptabilisée directement dans les capitaux propres. Si l'engagement ferme ou la transaction prévue dans le futur mène à la comptabilisation d'un élément d'actif ou de passif, les pertes ou les profits cumulés sont extraits de la rubrique "capitaux propres" et sont repris dans l'évaluation initiale de la valeur de l'élément d'actif ou de passif. Dans l'autre cas, les profits ou les pertes cumulés sont extraits de la rubrique "capitaux propres" et comptabilisés au compte de résultats en même temps que la transaction couverte. La partie non effective de la perte ou du profit réalisée sur l'instrument financier est reprise au compte de résultats. Les pertes et les profits provenant de la valeur temporaire de l'instrument financier dérivé sont repris au compte de résultats.

Si un instrument de couverture ou une relation de couverture est arrivé à échéance mais que la transaction couverte doit encore avoir lieu, le profit ou la perte cumulatif non réalisé à ce moment reste dans la rubrique "capitaux propres" et est comptabilisé suivant le principe ci-dessus quand la transaction a lieu. Si l'on s'attend à ce que la transaction couverte ne se produise pas, le profit ou la perte cumulatif non réalisé comptabilisé dans la rubrique "capitaux propres" est repris immédiatement au compte de résultats.

(2) Couverture d'éléments d'actif et de passif

Pour tout instrument financier dérivé couvrant l'exposition aux variations de la juste valeur d'une créance ou d'une dette comptabilisée, le profit ou la perte résultant de la réévaluation de l'instrument de couverture est comptabilisé au compte de résultats. La valeur de l'élément couvert est également valorisée à la juste valeur attribuable au risque couvert. La perte ou le profit y étant relatif est comptabilisé au compte de résultats.

(3) Couverture d'un investissement net dans une entité étrangère

Si une dette en devise étrangère couvre un investissement net dans une entité étrangère, les écarts de conversion dus à la conversion de la dette en euros, seront comptabilisés directement en "Ecart de conversion" sous la rubrique "capitaux propres".

Si un instrument financier dérivé couvre un investissement net dans des opérations étrangères, la partie effective du bénéfice ou de la perte sur l'instrument financier sera comptabilisée directement en "Ecart de conversion" sous la rubrique "capitaux propres", la partie non effective étant comptabilisée dans le compte de résultats.

(W) INFORMATION SECTORIELLE

Un secteur est une composante distincte du groupe qui s'est engagée à fournir des produits ou des services dans un environnement économique particulier (secteur géographique). Ses risques et sa rentabilité sont différents de ceux des autres secteurs. Le groupe est producteur d'un seul produit, les produits et les services rendus autres que les boissons à base de malt représentent moins de 10% du chiffre d'affaires du groupe, du bénéfice d'exploitation et des actifs nets du groupe. Ceci explique le choix de secteurs géographiques pour le reporting. Une segmentation entre les différentes bières produites ne fait pas partie de l'information financière interne. Par ailleurs, cette segmentation n'est pas réalisable, car les mêmes installations sont utilisées pour la production de différents types de bières et puisque la classification d'une bière entre "premium", "bières spéciales" et "bière standard" diffère d'un marché à un autre pour la même marque.

(X) CESSION D'ACTIVITÉS

Une cession d'activités est une composante dont le groupe se sépare ou arrête l'exploitation (agissant en vertu d'un plan déterminé) et qui représente une ligne d'activité ou une région géographique principale et distincte.

2. INFORMATION SECTORIELLE

L'information sectorielle est présentée en tenant compte des secteurs géographiques du groupe, basés sur la localisation des clients. Les résultats et les éléments d'actif et de passif des secteurs comprennent des éléments attribuables à un secteur, soit directement, soit repartis sur une base logique.

Millions d'euros	Amérique du Nord		Amérique centrale & du Sud		Europe de l'Ouest		Europe Centrale & de l'Est		Asie-Pacifique		Sociétés Holding et exportations		Consolidé	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Chiffre d'affaires net	1.852	1.849	1.205	-	3.464	3.523	1.253	1.022	642	496	152	154	8.568	7.044
EBITDA	810	387	476	-	646	685	259	232	162	145	(28)	49	2.325	1.498
Bénéfice d'exploitation	632	272	375	-	223	334	82	113	45	76	(47)	44	1.310	839
Coûts financiers nets													(172)	(131)
Revenus des entreprises associées													23	35
Impôts sur le résultat													(263)	(185)
Intérêts minoritaires													(179)	(53)
Bénéfice net													719	505
Actifs sectoriels	2.085	1.937	5.549	-	5.170	5.491	1.499	1.388	1.760	825	679	365	16.742	10.006
Participations détenues dans les entreprises associées													6	443
Eliminations intersectorielles													(356)	(388)
Actifs non alloués													2.204	922
Total de l'actif													18.596	10.983
Passifs sectoriels	545	472	1.120	-	2.048	1.637	317	333	288	175	454	251	4.772	2.868
Eliminations intersectorielles													(356)	(388)
Passifs non alloués													14.180	8.503
Total du passif													18.596	10.983
Dépenses brutes d'investissement	69	162	143	-	293	295	277	173	60	45	19	6	861	681
Dépréciations	54	-	3	-	68	-	35	-	-	3	3	-	163	3
Reprises de dépréciations	-	-	(1)	-	(1)	(4)	-	-	-	-	-	-	(2)	(4)
Amortissement des immobilisations corporelles	73	78	73	-	270	256	132	115	69	51	3	3	620	503
Amortissement des immobilisations incorporelles	51	37	28	-	86	99	10	4	48	15	16	2	239	157
Création de provisions	3	-	19	-	12	17	2	3	5	8	2	11	43	39
Reprise de provisions	-	-	-	-	9	18	-	2	1	3	5	-	15	23

En accord avec la nouvelle structure de management, une nouvelle zone, Amérique centrale & du Sud, a été créée.

3. ACQUISITIONS ET CESSIONS DE FILIALES

Millions d'euros	2004 Acquisitions	2004 Cessions	2003 Acquisitions	2003 Cessions
Actifs non circulants				
Immobilisations corporelles	2.041	(4)	123	-
Immobilisations incorporelles autres que le goodwill	44	-	6	-
Emprunts portant intérêts	23	-	1	-
Participations détenues dans les entreprises associées	1	-	-	-
Placements	182	(3)	-	-
Impôts différés actifs	484	-	1	-
Avantages au personnel	6	-	-	-
Créances commerciales et autres créances	230	-	-	-
Actifs circulants				
Emprunts portant intérêts	3	-	-	-
Placements	9	-	-	-
Stocks	305	-	24	-
Impôts sur le résultat à récupérer	62	-	-	-
Créances commerciales et autres créances	385	(1)	25	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	309	-	119	-
Intérêts minoritaires	(250)	-	(40)	-
Dettes à long terme				
Emprunts portant intérêts	(1.310)	-	(5)	-
Dettes commerciales et autres dettes	(78)	-	-	-
Avantages au personnel	(81)	-	-	-
Provisions	(346)	-	(3)	-
Impôts différés passifs	(45)	-	(2)	-
Dettes à court terme				
Emprunts portant intérêts	(366)	3	(2)	-
Impôts sur le résultat à payer	(48)	-	(3)	-
Dettes commerciales et autres	(911)	2	(37)	-
Provisions	(14)	-	(2)	-
Actifs et passifs nets identifiables	635	(3)	205	-
Goodwill sur les acquisitions	3.525	-	166	-
Goodwill sur l'augmentation des participations	635	-	92	-
Diminution des intérêts minoritaires	138	-	61	-
Perte/(bénéfice) sur cessions	-	(4)	-	-
Partie des acquisitions déterminée en actions	(3.342)	-	-	-
Partie des acquisitions payées au cours de l'exercice précédent	(51)	-	(22)	-
Partie des acquisitions restant à payer	(322)	-	-	-
Contreparties payées/(reçues), en cash	1.218	(7)	502	-
Cash (acquis)/cédé	(319)	-	(119)	-
Cash outflow/(inflow) net	899	(7)	383	-

Les principales transactions ont été les suivantes:

- Le 7 janvier 2004, Merrill Lynch International a exercé son option "put", style européenne, envers InBev au prix d'exercice de 612m d'euros, correspondant à un contrôle à 100% de la société Hops Coöperatieve U.A.. Hops détient 44,16% des parts de Oriental Brewery, participation acquise auprès du Groupe Doosan. Le goodwill résultant de cette opération s'élève à 478m d'euros et sera amorti sur une durée de 20 ans. En outre, InBev avait convenu avec le Groupe Doosan l'éventualité d'un paiement complémentaire concernant certains paramètres économiques devant être remplis au 1er janvier 2005. Le complément de prix s'élève à 40,9m d'euros payables en 3 versements en 2005 - 2006 et 2007. Les paramètres économiques étant remplis, ils se traduisent par une diminution du taux de taxation de la bière coréenne, ce qui générera un impact positif sur les résultats de notre filiale coréenne.
- Le 16 janvier 2004, InBev a finalisé sa transaction avec le Groupe malais Lion visant à acquérir le contrôle de l'activité bière du Groupe Lion en Chine. Le Groupe Lion contrôle 11 brasseries. Le prix total pour l'acquisition de 100% des titres des brasseries du Groupe Lion s'élève à 263m de dollars américains. Dès la signature du contrat, InBev a versé 131,5m de dollars américains au Groupe Lion pour l'acquisition de 50% des titres. En outre, 52,6m de dollars américains ont été déposés à titre de garantie pour l'option "call" sur les 50% des titres restants du Groupe Lion. Le goodwill relatif à l'acquisition des 50 premiers pourcents s'élève à 85m d'euros et sera amorti sur une période de 20 ans. Le 20 septembre 2004, InBev a acquis les 50% restants du Group Lion pour l'équivalent en espèces de 131,5m de dollars américains. Cette opération a généré un goodwill supplémentaire de 74m d'euros, qui sera également amorti sur une période de 20 ans.

Ces deux transactions ayant été scellées avec le Groupe Lion le 16 janvier 2004, l'IAS 22 s'applique encore à ces deux transactions. Par conséquent, le Groupe Lion a été intégré dans les comptes de 2004 selon la méthode de comptabilisation d'une acquisition telle que décrite dans l'IAS 22.

Etant donné la complexité de l'activité acquise, la juste valeur des actifs et passifs est toujours provisoire au 31 décembre 2004 et sera sujette à de possibles révisions en 2005.

- Durant les 6 premiers mois de 2004, InBev a acquis une part additionnelle de 11,6% dans Apatinska Pivara Apatin pour un prix total de 43m d'euros. Le goodwill généré s'élève à 25,4m d'euros et sera amorti sur 20 ans
- Le 2 mars 2004, le conseil d'administration a approuvé la signature d'une série d'accords portant sur l'acquisition de 100% des parts de la société détenant directement ou indirectement 52,8% des droits de vote de la société Companhia de Bebidas de Américas ("AmBev").

le 27 août 2004, Interbrew et AmBev ont finalisé la transaction approuvée par le conseil d'administration du 2 mars 2004, regroupant Interbrew et AmBev pour créer InBev.

La transaction s'est déroulée en plusieurs étapes :

- InBev a émis 141,7 millions de nouvelles actions en échange de 100% de Tinsel Investments S.A., qui détient indirectement approximativement 22,5% des intérêts économiques et 52,8% des droits de vote d'AmBev.
- InBev a cédé Labatt (comprenant 1,3 milliards de dollars canadiens de dette nette envers des tiers) à AmBev, en échange de quelques 7,9 milliards de nouvelles actions ordinaires d'AmBev et 11,4 milliards de nouvelles actions préférentielles d'AmBev.
- Après la clôture de la transaction et conformément au droit brésilien, InBev a informé le marché le 2 septembre 2004 qu'une offre publique d'achat (OPA) sur toutes les actions ordinaires restantes d'AmBev serait lancée. Le prix fixé par l'offre publique est de 353,28 euros par 1000 actions ordinaires d'AmBev. Le prix de l'OPA est égal à 80% de 441,60 euros, qui correspond à la valeur attribuée à chaque lot de mille actions ordinaires d'AmBev lors du transfert du contrôle (se référer également à la section 31 sur les événements importants survenus après la date de clôture).

A la suite de ce regroupement et dans l'hypothèse d'une pleine participation du public à l'OPA, InBev détiendra approximativement 31,1 milliards d'actions AmBev (19,7 milliards avec droit de vote et 11,4 milliards sans droit de vote), représentant environ 55,6% des intérêts économiques et 83,9% des droits de vote).

La transaction décrite ci-dessus a été comptabilisée dans les comptes de 2004, selon la méthode de comptabilisation d'une acquisition telle que décrite par l'IAS 22. Le goodwill résultant de cette transaction s'élève à 2.991m d'euros et sera amorti sur une période de 40 ans. Etant donné la complexité de la transaction, la juste valeur des actifs et passifs identifiables est toujours provisoire et est sujette à une possible révision en 2005.

- Le 24 mai 2004, InBev et Fomento Economico Mexicano SA de CV (“FEMSA”) sont tombées d’accord sur le démantèlement de leurs participations croisées américaines et mexicaines, ainsi que sur le transfert à la filiale américaine du brasseur mexicain des droits de distribution détenus par la joint-venture américaine. Le 31 août 2004, InBev et Femsa ont finalisé la transaction annoncée le 24 mai 2004. Suite à cette transaction, InBev a vendu à Femsa sa participation de 30% dans Femsa Cerveza SA de CV (“CCM”), une filiale de Femsa. Simultanément, Labatt USA L.L.C. (“LUSA”), la filiale américaine d’InBev, a transféré les droits de distribution de CCM à Wisdom Imports Sales Company L.L.C. (“Wisdom”), une filiale de CCM, contre le rachat de la participation de 30% de Wisdom dans LUSA. Le montant total versé pour la transaction s’élève à 1.245 millions de dollars américains en espèces. InBev détient désormais 100% de LUSA, tandis que FEMSA détient 100% de CCM. LUSA a continué à distribuer les marques de CCM aux Etats-Unis pendant une période de transition de quatre mois prenant cours après la clôture de la transaction et ce, au titre d’un contrat temporaire de distribution exclusive avec Wisdom. La plus-value nette après impôt relative à la vente de FEMSA, en considérant l’incorporation du résultat de FEMSA, jusqu’au 31 août 2004, s’élève à 419m d’euros.
- Le 21 juin 2004, InBev a acquis une participation de 70% dans le capital de la société Zhejiang Shiliang Brewery Company Ltd. pour une valeur de 53,2m de dollars américains. Cette acquisition a été comptabilisée dans les comptes 2004, selon la méthode de comptabilisation d’une acquisition telle que décrite dans l’IFRS 3. Le goodwill résultant de cette opération s’élève à 41,6m d’euros, et représente les synergies qui seront réalisées grâce à la combinaison de Zhejiang Shiliang Brewery avec les activités de nos autres sociétés situées dans la province de Zhejiang. Etant donné la complexité de l’activité acquise, la juste valeur des actifs et passifs identifiables est toujours provisoire et sera sujette à une possible révision en 2005. Conformément à l’IFRS 3, le goodwill ne sera pas amorti mais fera l’objet d’un test de dépréciation annuel et lorsqu’un signe montre que l’unité à laquelle le goodwill a été alloué peut être déprécié.
- Le 12 août 2004, InBev et Sun Trade, les actionnaires contrôlant Sun Interbrew Ltd., ont annoncé la conclusion d’un accord en vertu duquel InBev se porterait acquéreur des droits de vote et intérêts économiques détenus dans Sun Interbrew Ltd.. Par ailleurs, il est mis un terme au pacte d’actionnaires conclu entre InBev et Sun Trade au sujet de Sun Interbrew Ltd.. Selon les amendements de l’accord (annoncés le 11 janvier 2005), InBev acquiert 10,491,176 actions avec droit de vote et 8,891,601 actions sans droit de vote de Sun Interbrew Ltd., venant de Sun Trade et ses filiales. Le prix total, incluant les droits de contrôle supplémentaires obtenus suite à la conclusion de l’accord entre les actionnaires, s’élève à 530m d’euros, basé sur un prix de cours à la clôture du marché de 26,51 euros en date du 11 août 2004. Le règlement de cette transaction s’est concrétisé partiellement par la cession de 12.500.001 d’actions InBev et le reste en numéraire.

La transaction a été finalisée le 31 janvier 2005 et par conséquent n’a pas été intégrée dans les comptes de 2004. Au terme de cette transaction, Sun Trade et ses sociétés liées détiendront approximativement 2% du capital social émis d’InBev. Le goodwill résultant de cette transaction s’élève à approximativement 470m d’euros et sera inclus dans les comptes de 2005. Conformément à l’IFRS 3, le goodwill ne sera pas amorti, mais fera l’objet d’un test de dépréciation annuel et lorsqu’un signe montre que l’unité à laquelle le goodwill a été alloué peut être déprécié.

- Le 1^{er} octobre 2004, le partenariat stratégique avec Gabriel Sedlmayr Spaten-Franziskaner Bräu KGaA (“Spaten”) scellé le 18 septembre 2003, a été finalisé. L’acquisition des brasseries Dinkelacker-Schwaben Bräu (Stuttgart) et Mauritius (Zwickau), également scellée le 18 septembre 2003, a été finalisée le 4 octobre 2004. Grâce à cette transaction, InBev acquiert 100% de Dinkelacker-Schwaben Bräu, pour un prix total de 107m d’euros et 100% de Spaten-Franziskaner Bräu, contre un intérêt de 12,8% dans le capital d’Interbrew Deutschland Holding GmbH. Cette transaction ayant été conclue en 2003, elle a donc été reflétée dans les comptes de 2004 selon la méthode de comptabilisation d’une acquisition telle que décrite dans l’IAS 22. Le goodwill relatif à cette transaction s’élève à 365m d’euros et sera amorti sur une période de 40 ans. Etant donné la complexité de l’activité acquise, la juste valeur des actifs et passifs identifiables est toujours provisoire et est sujette à une possible révision en 2005.

Conformément au partenariat stratégique avec Spaten, InBev a octroyé à Spaten une option “put” sur les 12,8% de parts dans le capital de Interbrew Deutschland Holding GmbH. Cette option peut être exercée à partir de la date de clôture de la transaction à savoir du 1er octobre 2004 au 30 septembre 2008. Le prix de l’option est déterminé par les parties concernées dans les mois suivant la clôture de la transaction sur base de critères convenus. Conformément à l’accord, InBev et Spaten sont occupées à apporter la touche finale quant à la détermination du prix de l’option. Le bilan d’ouverture de Spaten inclut une provision pour restructuration liée aux coûts qui surviendront lors de l’adaptation de la structure de l’activité de Spaten à la plateforme adoptée par InBev en Allemagne.

- Le 8 novembre 2004, InBev acquiert les 45% restants de la brasserie Hunan Debier Brewery Company Ltd., pour un montant de 18,2 m d’euros. Cette transaction s’inscrit dans le processus d’intégration des brasseries du Groupe Lion acquises début 2004, mené par InBev. Au cours de la transaction initiale en janvier 2004, InBev a acquis 55% de Hunan Debier Brewery, la présente transaction concerne les 45% restants. Cette transaction a été comptabilisée dans les comptes de 2004 selon la méthode de comptabilisation d’une acquisition dictée par l’IFRS 3. Le goodwill résultant de cette transaction s’élève à 2,2 m d’euros, et représente les synergies qui seront réalisées par l’association de Hunan Debier Brewery avec les activités de nos autres sociétés dans la province de Hunan. Etant donné la complexité de la société acquise, la juste valeur de marché des actifs et dettes identifiables est toujours provisoire et sera sujette à une possible révision en 2005. Conformément à l’IFRS3, le goodwill ne sera pas amorti, mais fera l’objet d’un test de dépréciation annuel et lorsqu’un signe montre que l’unité à laquelle le goodwill a été alloué peut être déprécié.

- Le 31 décembre 2004, InBev a conclu un accord avec Alfa-Eco en vertu duquel InBev fera l'acquisition des actions avec droit de vote et des actions sans droit de vote de Sun Interbrew Ltd. détenues par Alfa-Eco. InBev a acquis 6.065.930 actions avec droits de vote et 1.654.269 actions sans droits de vote dans Sun Interbrew Ltd. détenues par Alfa-Eco et ses filiales pour un montant de 204,7m d'euros. En outre, Alfa-Eco et ses filiales recevront un montant de 55m d'euros en reconnaissance de certains engagements donné à InBev par Alfa-Eco. Alfa-Eco recevra un prix total de 259,7m d'euros. La différence entre la juste valeur de ces actions et le prix payé pour la résolution de divers litiges ainsi que la reconnaissance des engagements d'Alfa-Eco, tels que mentionnés ci-dessus, sont comptabilisés dans les états financiers de 2004 sous les charges non récurrentes pour un montant de 100m d'euros. Le goodwill résultant de cette transaction s'élève à environ 136m d'euros et sera reflété dans les comptes de 2005. Conformément à l'IFRS 3, le goodwill ne sera pas amorti, mais fera l'objet d'un test de dépréciation annuel et lorsqu'un signe montre que l'unité à laquelle le goodwill a été alloué peut être déprécié. Lors de la finalisation de cette transaction et celle avec Sun Trade, mentionnée ci-dessus, et tenant compte des conditions d'achat du marché, InBev détiendra 97,3% des actions avec droit de vote et 98,8% des actions sans droit de vote de Sun Interbrew Ltd., ce qui lui donnera un intérêt économique de 98,5% dans Sun Interbrew Ltd.. Cette transaction est entrée en vigueur le 31 janvier 2005.

4. AUTRES PRODUITS/(CHARGES) D'EXPLOITATION

Millions d'euros	2004	2003
Reprise de provisions non utilisées	15	23
Dotations aux autres provisions	(37)	(30)
Plus-values/(moins values) nettes sur la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	30	20
Produits/(charges) net(te)s de location	24	29
Autres produits/(charges) net(te)s d'exploitation	62	28
Amortissements et dépréciations du goodwill	(190)	(120)
	(96)	(50)
Frais de recherche et de développement exposés	14	14

5. ÉLÉMENTS NON-RÉCURRENTS

Millions d'euros	2004	2003
Cession d'activités	473	-
Charges de restructuration	(158)	-
Charges de dépréciation (restructuration)	(73)	-
Charges de dépréciation (autres)	(81)	-
Autres	(102)	-
	59	-

Les charges de dépréciation relatives aux restructurations concernent la réduction de valeur jusqu'à zéro de nos sites au Canada, New Westminster (25m d'euros) et au Royaume-Uni (48m d'euros), suite à la décision prise mi-2004 de fermer ces sites de production. Les autres charges de dépréciation comprennent les droits Bass aux Etats-Unis (28m d'euros), les boissons non alcoolisées en Allemagne (20m d'euros), et des dépréciations en Europe centrale et Europe de l'Est.

Les volumes étant plus faibles que ceux prévus dans le "business plan" établi lors de l'acquisition des droits, une dépréciation a été calculée sur les droits de Bass aux Etats-Unis, basée sur la valeur d'utilité de ces droits actualisée à un taux de 6,5%.

Suite à la décision de Coca-Cola de ne pas renouveler la concession d'embouteillage en Allemagne, une dépréciation a été calculée sur les boissons non alcoolisées en Allemagne en fonction de l'estimation du prix de vente net de l'activité boissons non alcoolisées suivant l'offre reçue d'acheteur potentiel.

Dans un certain nombre de sites en Europe centrale et Europe de l'Est, la durée de vie économique de ceux-ci a été réduite, conduisant à la comptabilisation de certaines dépréciations.

6. CHARGES SALARIALES ET AUTRES AVANTAGES SOCIAUX

Millions d'euros	2004	2003
Salaires et appointements	(1.038)	(906)
Cotisations obligatoires à la sécurité sociale	(217)	(180)
Autres frais salariaux	(149)	(114)
Contributions aux plans de pension de type cotisations définies	(3)	(3)
Augmentation de la dette pour des plans de pension de type prestations définies	(95)	(71)
Mouvement des actifs pour des plans de pension de type prestations définies	(2)	(27)
	(1.504)	(1.301)
Nombre d'équivalents temps plein	74.694	38.224

Le nombre équivalents temps plein n'inclut pas les 6.703 équivalents temps plein externes en Amérique centrale et du Sud, travaillant exclusivement pour l'entreprise.

7. COMPLÉMENT D'INFORMATION SUR LES CHARGES OPERATIONNELLES PAR NATURE

Les dépréciations, les amortissements et les pertes de valeur sont inclus sous les rubriques mentionnées ci-dessous du compte de résultats de 2004.

Millions d'euros	Amortissements et dépréciation des immobilisations corporelles	Amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles autres que celles du goodwill	Amortissements et dépréciations du goodwill
Coûts des ventes	(454)	(2)	-
Frais de distribution	(35)	-	-
Frais commerciaux et de marketing	(83)	(32)	-
Frais administratifs	(49)	(15)	-
Autres revenus/frais d'exploitation	-	-	(190)
	(621)	(49)	(190)

8. COÛTS FINANCIERS NETS

Millions d'euros	2004	2003
Produits d'intérêts	78	45
Charges d'intérêts	(274)	(152)
Dividendes reçus des entreprises non consolidées	6	4
Produits/(pertes) net(te)s de change	30	(21)
Réévaluation d'instruments dérivés à leur juste valeur	28	-
Gains/(pertes) net(te)s sur la vente d'actifs financiers	(4)	1
Bénéfices/pertes net(te)s du(e)s à l'inflation galopante	-	3
Autres, y compris les frais bancaires	(36)	(11)
	(172)	(131)

9. IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

Millions d'euros	2004	2003
REPRIS AU COMPTE DE RÉSULTATS		
Charges d'impôts courants		
Exercice en cours	(351)	(131)
Compléments/(reprises) de provision des exercices précédents	2	8
	(349)	(123)
(Charges)/produits d'impôts différés		
Sur/(sous) estimations des exercices précédents	15	4
Création et reprise des différences temporaires	111	(55)
Utilisation des pertes des exercices précédents	(46)	(16)
Impôt différé calculé sur les pertes de l'exercice	6	5
	86	(62)
Total de la charge d'impôts reprise au compte de résultats	(263)	(185)
Bénéfice avant impôts	1.161	743
Moins les revenus des entreprises associées	(23)	(35)
Bénéfice avant impôts et avant revenus des entreprises associées	1.138	708
Taux d'imposition effectif	23,1%	26,1%
RÉCONCILIATION DU TAUX D'IMPOSITION EFFECTIF		
Bénéfice avant impôts et revenus des entreprises associées	1.138	708
Ajustements de la base taxable		
Amortissements du goodwill et des immobilisations incorporelles non déductibles	192	89
Charges non déductibles fiscalement	279	81
Dividendes non taxables résultant d'investissements dans des entreprises non consolidées	(4)	(4)
Produits financiers et autres produits non taxables	(35)	(21)
	1.570	853
Taux moyen d'imposition du groupe	27,9%	32,1%
Impôts au taux moyen	(438)	(274)
Ajustements des charges d'impôts		
Comptabilisation/(utilisation) des taxes sur pertes fiscales non reconnues précédemment	3	-
Compléments/(reprises) de provision des exercices précédents	17	12
Crédit d'impôts	91	1
Crédit d'impôts émanant de statuts fiscaux spéciaux	76	94
Changement des taux d'imposition	(1)	(4)
Autres ajustements d'impôts, principalement les précomptes	(11)	(14)
	(263)	(185)
IMPÔTS DIFFÉRÉS COMPTABILISÉS DIRECTEMENT DANS LES CAPITAUX PROPRES		
Changement des principes comptables	-	-
Changement de la juste valeur des actifs et des passifs de sociétés acquises durant l'année précédente (comptabilisé dans le goodwill)	1	27
Sur la partie effective des changements de la juste valeur dans le cash flow hedge	-	-

La charge d'impôt (courante ou différée) s'élève à (263)m d'euros en 2004, soit 23,1% du bénéfice avant impôts et revenus des entreprises associées, contre (185)m d'euros en 2003, soit 26,1%. Le taux d'imposition effectif est de 25,1% hors éléments non-récurrents.

10. CHANGEMENT DE PRINCIPE COMPTABLE – MODIFICATION LIÉE À LA MÉTHODE DE CONSOLIDATION DES ENTITÉS CONTRÔLÉES CONJOINTEMENT

Jusqu'au 31 décembre 2003, les entreprises contrôlées conjointement ont été intégrées dans les états financiers suivant la méthode de mise en équivalence.

Depuis 2004, InBev a décidé d'utiliser la méthode de consolidation proportionnelle, afin de mieux refléter le contenu et la réalité économique des entreprises contrôlées conjointement actuellement reprises dans le périmètre de consolidation. Cette modification concernant la méthode de consolidation, reflétée dans les états financiers, fournit une information plus fiable et plus pertinente.

L'impact de ce changement de méthode de consolidation sera indiqué dans chaque annexe des états financiers (lorsque cela est d'application) sous la rubrique "changement des principes comptables". L'entreprise contrôlée conjointement la plus significative du groupe InBev est Quilmes SA, mentionnée dans les annexes sous la rubrique "acquisitions par voie de regroupement d'activités" et faisant partie du groupe AmBev.

11. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Millions d'euros	Terrains et constructions	Installations et équipements	Mobilier et agencements	En construction	Total
Coûts d'acquisition					
Solde au terme de l'exercice précédent	1.942	4.310	1.298	166	7.716
Changement des principes comptables	51	32	8	-	91
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	(30)	(131)	(19)	(13)	(193)
Acquisitions par voie de regroupement d'activités	947	2.562	597	87	4.193
Autres acquisitions	36	271	133	372	812
Transferts d'une rubrique d'actif à une autre	35	167	37	(255)	(16)
Cessions	(72)	(153)	(92)	(5)	(322)
Cessions par voie de regroupement d'activités	(3)	(5)	(1)	-	(9)
Autres mutations	1	(3)	2	(1)	(1)
Solde au terme de l'exercice	2.907	7.050	1.963	351	12.271
Amortissements et dépréciations					
Solde au terme de l'exercice précédent	(809)	(2.644)	(921)	-	(4.374)
Changement des principes comptables	(19)	(26)	(6)	-	(51)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	10	73	12	-	95
Acquisitions par voie de regroupement d'activités	(308)	(1.459)	(384)	-	(2.151)
Amortissements	(86)	(396)	(139)	-	(621)
Dépréciations	(22)	(79)	(1)	-	(102)
Reprise de dépréciation	-	1	-	-	1
Transferts d'une rubrique d'actif à une autre	-	(3)	6	-	3
Cessions	27	119	72	-	218
Cessions par voie de regroupement d'activités	1	3	1	-	5
Autres mutations	1	4	(1)	-	4
Solde au terme de l'exercice	(1.205)	(4.407)	(1.361)	-	(6.973)
Valeur nette comptable					
Au 1er janvier 2004	1.133	1.666	377	166	3.342
Au 31 décembre 2004	1.702	2.643	602	351	5.298

Il n'y a pas d'immobilisations corporelles sujettes à des restrictions sur titre. Le montant des immobilisations corporelles constituant une garantie pour certains emprunts s'élève à 48m d'euros.

ÉLÉMENTS D'ACTIFS EN LEASING

Le groupe possède des terrains et constructions et, également des installations et équipements en leasings financiers. La valeur nette comptable des terrains et constructions sous contrats de leasing atteint, au 31 décembre 2004, 12,3m d'euros (en 2003: 13,1m d'euros) et celle des installations et équipements s'élève à 6,7m d'euros (en 2003: 5,6m d'euros).

12. GOODWILL

Millions d'euros

Coûts d'acquisition	
Solde au terme de l'exercice précédent	4.224
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	(236)
Acquisitions par voie de regroupement d'activités	4.202
Ajustements provenant de l'identification ou de changements de valeur d'actifs et de passifs identifiables	3
Solde au terme de l'exercice	8.193
Amortissements et dépréciations	
Solde au terme de l'exercice précédent	(480)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	7
Acquisitions par voie de regroupement d'activités	(45)
Amortissements de l'exercice	(190)
Dépréciations	(26)
Solde au terme de l'exercice	(734)
Valeur nette comptable	
Au 1er janvier 2004	3.744
Au 31 décembre 2004	7.459

Etant donné la complexité des sociétés acquises, les justes valeurs des actifs et passifs de du Groupe Lion, AmBev, Zhejiang Shiliang, Spaten-Franziskaner, Dinkelacker-Schwaben Bräu et Hunan Debier sont toujours provisoires de 31 décembre 2004 et sont sujettes à de possibles révisions en 2005.

13. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES AUTRES QUE GOODWILL

	Immobilisations incorporelles	Acomptes versés et immobilisations incorporelles en développement	Total
Millions d'euros			
Coûts d'acquisition			
Au terme de l'exercice précédent	415	4	419
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	(11)	-	(11)
Acquisitions par voie de regroupements d'activités	99	-	99
Acquisitions	42	6	48
Cessions	(17)	-	(17)
Transferts d'une rubrique d'actif à une autre	21	(8)	13
Au terme de l'exercice	549	2	551
Amortissements et dépréciations			
Au terme de l'exercice précédent	(191)	-	(191)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	4	-	4
Acquisitions par voie de regroupements d'activités	(55)	-	(55)
Amortissements de l'exercice	(49)	-	(49)
Dépréciations	(28)	-	(28)
Cessions	14	-	14
Au terme de l'exercice	(305)	-	(305)
Valeur nette comptable			
Au 1er janvier 2004	224	4	228
Au 31 décembre 2004	244	2	246

14. PARTICIPATIONS DÉTENUES DANS DES ENTREPRISES ASSOCIÉES

Au 31 décembre 2004, le groupe ne détenait pas de participation significative dans des entreprises associées.

En mai 2004, InBev et Fomento Economico Mexicana SA de CV ("Femsa") ont annoncé le démantèlement de leurs participations croisées américaines et mexicaines. Cette transaction a pris effet en date du 31 août 2004. La plus-value avant impôt relative à la vente s'élève à 488m d'euros et est reflétée dans le compte de résultats de 2004 sous la rubrique "éléments non-récurrents".

15. PLACEMENTS

Millions d'euros	2004	2003
Placements à long terme		
Titres de capitaux propres destinés à la vente	190	240
Titres d'emprunts détenus jusqu'à l'échéance	19	7
Titres d'emprunts destinés à la vente	65	-
	274	247
Placements à court terme		
Titres d'emprunts détenus jusqu'à l'échéance	1	-
Titres de capitaux propres destinés à la vente	1	-
	2	-

Les titres de capitaux propres à long terme destinés à la vente comprennent la part d'InBev dans Pivovarna Union (Slovénie) pour 73,7m d'euros, ceux dans le groupe Damm (Espagne) pour 85m d'euros et ceux dans Guangzhou Zhujiang Brewery (Chine) pour 16m d'euros. En 2004, une réduction de valeur de (3,3)m d'euros a été enregistrée dans le compte de résultats, sous la rubrique "coûts financiers nets", afin d'ajuster la valeur comptable de Pivovarna Union à son prix de vente net (se référer à l'annexe 31 sur les événements importants survenus après la date de clôture).

16. IMPÔTS DIFFÉRÉS ACTIFS ET PASSIFS

IMPÔTS DIFFÉRÉS ACTIFS ET PASSIFS COMPTABILISÉS

Millions d'euros	Actifs		Passifs		Net	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Immobilisations corporelles	25	29	(494)	(257)	(469)	(228)
Immobilisations incorporelles	126	10	(27)	(48)	99	(38)
Autres placements	73	1	(26)	(32)	47	(31)
Stocks	6	2	(4)	(5)	2	(3)
Emprunts portant intérêts	43	11	(3)	(1)	40	10
Avantages au personnel	73	60	(11)	(2)	62	58
Provisions	151	30	(10)	(10)	141	20
Autres éléments	116	30	(3)	(3)	113	27
Valeur fiscale des pertes reportées utilisées	394	103	-	-	394	103
Impôts différés bruts actifs/(passifs)	1.007	276	(578)	(358)	429	(82)
Compensation fiscale	(264)	(107)	264	107	-	-
Impôts différés nets actifs/(passifs)	743	169	(314)	(251)	429	(82)

L'évolution des impôts différés nets au bilan par rapport à 2003 s'explique principalement par des changements de périmètre.

DIFFÉRENCES TEMPORAIRES POUR LESQUELLES AUCUN IMPÔT DIFFÉRÉ PASSIF N'EST RECONNU

Au 31 décembre 2004, un impôt différé passif de 26m d'euros (2003 : 4m d'euros) relatif à un placement dans une filiale n'a pas été comptabilisé parce que la direction estime que cette obligation ne sera pas réalisée dans un futur proche.

DIFFÉRENCES TEMPORAIRES POUR LESQUELLES AUCUN IMPÔT DIFFÉRÉ ACTIF N'EST RECONNU

Les pertes fiscales reportées pour lesquelles aucun impôt différé actif n'est reconnu s'élèvent à 434m d'euros (2003: 170m d'euros). Des impôts différés actifs n'ont pas été comptabilisés pour ces éléments car il n'est pas certain qu'un bénéfice imposable futur soit suffisant pour permettre aux filiales la récupération de ces pertes fiscales. L'augmentation par rapport à 2003 s'explique principalement par des changements de périmètre.

17. STOCKS

Millions d'euros	2004	2003
Acomptes versés	43	16
Matières premières et auxiliaires	457	200
En-cours de fabrication	80	70
Produits finis	191	115
Marchandises	76	59
	847	460
Stocks autres que les en-cours de fabrication		
Stocks comptabilisés à la valeur nette de réalisation	13	1
Valeur comptable des stocks sujets à des garanties en faveur de créanciers	5	6

Le coût des inventaires comptabilisé en charges, sous la rubrique coût des ventes, en 2004, s'élevait à 2.794m d'euros.

18. CRÉANCES COMMERCIALES ET AUTRES CRÉANCES

CRÉANCES COMMERCIALES ET AUTRES CRÉANCES À LONG TERME

Millions d'euros	2004	2003
Créances commerciales	55	34
Garanties	16	19
Autres créances	479	271
	550	324

L'option permettant l'achat, en 2006, de 5% de parts additionnelles dans notre filiale coréenne, Oriental Brewery, est comptabilisée sous la rubrique "autres créances", pour un montant de 21,9m d'euros. Conformément aux normes IFRS, cette option est considérée comme un instrument dérivé. Néanmoins, l'option est comptabilisée à son coût d'achat car il n'y a pas de prix disponible sur un marché coté actif et que, d'autre part, les autres méthodes utilisées pour l'estimation de la juste valeur dépendent de l'application de critères de benchmark et de multiplicateurs qui peuvent rendre le changement de valeur tellement significatif que leur utilité pour des buts comptables peut être remise en question.

CRÉANCES COMMERCIALES ET AUTRES CRÉANCES À COURT TERME

Millions d'euros	2004	2003
Créances commerciales	1.500	1.171
Intérêts à recevoir	19	15
Impôts à récupérer (à l'exception de l'impôt sur le résultat)	136	32
Instruments financiers dérivés avec une juste valeur positive	31	20
Autres créances	291	271
	1.977	1.509

19. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

Millions d'euros	2004	2003
Dépôts en banque à court terme	731	75
Comptes courants bancaires	241	367
Caisse	4	3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	976	445
Découverts bancaires	(100)	(85)
	876	360

Les dépôts en banque à court terme ont augmenté de 656m d'euros, suite aux mouvements de liquidités résultant de la vente de Femsa, de l'intégration d'AmBev Brésil (239m d'euros), de Quinsa (27m d'euros) et des liquidités de Apatinska Pivara Apatin (88m d'euros), mises en dépôt, qui se trouvaient sur les comptes courants bancaires en 2003.

Il n'est pas dans la politique du groupe de détenir un tel montant en dépôt dans des banques non cotées, comme c'est actuellement le cas dans Apatinska Pivara Apatin, la filiale serbe acquise en octobre 2003. Le "rating" le plus haut pour une banque serbe correspond à celui du pays. Des mesures appropriées ont été prises afin de régulariser ces comptes bancaires serbes de sorte qu'ils présentent des soldes normaux

20. CAPITAL ET RÉSERVES

RÉCONCILIATION DES MOUVEMENTS DES CAPITAUX PROPRES

	Capital souscrit	Primes d'émission	Actions de trésorerie	Ecart de conversion	Réserve pour opérations de couverture	Résultats reportés	Total
Millions d'euros							
Au 1er janvier 2003	333	3.212	(6)	122	(8)	1.041	4.694
Pertes et profits pris(es) en compte	-	-	-	(342)	2	505	165
Actions émises	-	3	-	-	-	-	3
Dividendes payés aux actionnaires	-	-	-	-	-	(142)	(142)
Au 31 décembre 2003	333	3.215	(6)	(220)	(6)	1.404	4.720
Pertes et profits pris(es) en compte	-	-	-	(106)	(14)	719	599
Actions émises	111	3.256	-	-	-	-	3.367
Dividendes payés aux actionnaires	-	-	-	-	-	(156)	(156)
Au 31 décembre 2004	444	6.471	(6)	(326)	(20)	1.967	8.530

CAPITAL ET PRIMES D'ÉMISSION

Millions d'actions	2004	2003
Emises au 1er janvier	432,0	431,6
Emises pour cash	144,1	0,4
Emises au 31 décembre	576,1	432,0

Le capital autorisé est constitué de 17.256.887 actions ordinaires pour un montant de 13,3m d'euros pour lequel aucun montant n'a déjà été souscrit. Il s'agit d'actions sans dénomination de valeur nominale. Les propriétaires d'actions ordinaires ont le droit de recevoir des dividendes et ont le droit à une voix par action aux assemblées générales des actionnaires de la société.

Warrants

Au 31 décembre 2004, 7.511 warrants pour un total de 3.004.400 actions étaient en circulation au prix d'exercice moyen de 3,24 euros par action. Parmi ces warrants, 6.229 représentant 2.491.600 actions, au prix d'exercice moyen de 2,92 euros par action, sont la propriété du groupe et ces droits ne seront jamais exercés. L'émission ne peut dépasser les limites du capital autorisé et doit remplir les conditions de limitation ou de suppression des droits préférentiels des actionnaires.

Dividendes

Le 1er mars 2005, un dividende de 225m d'euros, correspondant à 0,39 euro par action a été proposé par le conseil d'administration. L'affectation du résultat n'a pas été comptabilisée dans les états financiers au 31 décembre 2004.

Ecart de conversion

Les écarts de conversion comprennent d'une part tous les écarts de conversion provenant de la conversion des états financiers de sociétés étrangères, et d'autre part tous les écarts de conversion provenant de la conversion des dettes et éléments de couverture des instruments dérivés couvrant les placements nets du groupe dans des filiales étrangères.

Réserves de couverture

Les réserves de couverture comprennent la partie effective du changement cumulatif net de la juste valeur de tous les "cash flow hedges" pour lesquels la transaction couverte n'a pas encore eu lieu.

21. BÉNÉFICE PAR ACTION

BÉNÉFICE PAR ACTION

Le calcul du bénéfice par action est basé sur le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires, c'est-à-dire 719m d'euros (2003: bénéfice net de 505m d'euros) et sur la moyenne pondérée du nombre total d'actions ordinaires en circulation pendant l'année, calculée comme suit:

MOYENNE PONDÉRÉE DU NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES

Millions d'actions	2004	2003
Actions ordinaires émises au 1er janvier	432,0	431,6
Impact des actions émises	48,3	0,1
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	480,3	431,7

BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ

Le calcul du bénéfice par action dilué est basé sur le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires c'est-à-dire 719m d'euros (2003: bénéfice net de 505m d'euros) et sur la moyenne pondérée du nombre d'actions (diluées) en circulation pendant l'année, calculée comme suit:

MOYENNE PONDÉRÉE DU NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES (DILUÉES)

Millions d'actions	2004	2003
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	480,3	431,7
Impact des options d'achat d'actions émises	2,4	2,1
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (diluées) au 31 décembre	482,7	433,8

BÉNÉFICE PAR ACTION AVANT GOODWILL ET ÉLÉMENTS NON-RÉCURRENTS

Le bénéfice par action avant goodwill et éléments non-récurrents est calculé comme suit:

BÉNÉFICE NET AVANT AMORTISSEMENT DU GOODWILL ET ÉLÉMENTS NON-RÉCURRENTS, ATTRIBUABLE AUX ACTIONS ORDINAIRES

Millions d'euros	2004	2003
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	719	505
Amortissement du goodwill	190	120
Éléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux actions ordinaires	(98)	-
Bénéfice net avant amortissement du goodwill et éléments non-récurrents, attribuable aux actions ordinaires	811	625

MOYENNE PONDÉRÉE DU NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES

Millions d'actions	2004	2003
Actions ordinaires émises au 1er janvier	432,0	431,6
Impact des actions émises	48,3	0,1
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	480,3	431,7

BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ AVANT GOODWILL ET ÉLÉMENTS NON-RÉCURRENTS

Le bénéfice par action dilué avant goodwill et éléments non-récurrents est calculé comme suit:

BÉNÉFICE NET AVANT AMORTISSEMENT DU GOODWILL ET ÉLÉMENTS NON-RÉCURRENTS, ATTRIBUABLE AUX ACTIONS ORDINAIRES

Millions d'euros	2004	2003
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	719	505
Amortissement du goodwill	190	120
Éléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux actions ordinaires	(98)	-
Bénéfice net avant amortissement du goodwill et éléments non-récurrents, attribuable aux actions ordinaires	811	625

MOYENNE PONDÉRÉE DU NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES (DILUÉES)

Millions d'actions	2004	2003
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	480,3	431,7
Impact des options d'achat d'actions émises	2,4	2,1
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (diluées) au 31 décembre	482,7	433,8

BÉNÉFICE PAR ACTION AVANT GOODWILL

Le bénéfice par action avant goodwill est calculé comme suit:

BÉNÉFICE NET AVANT AMORTISSEMENT ET DÉPRÉCIATION DU GOODWILL, ATTRIBUABLE AUX ACTIONS ORDINAIRES

Millions d'euros	2004	2003
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	719	505
Amortissement du goodwill	190	120
Dépréciation du goodwill	26	-
Bénéfice net avant amortissement et dépréciation du goodwill, attribuable aux actions ordinaires	935	625

MOYENNE PONDÉRÉE DU NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES

Millions d'actions	2004	2003
Actions ordinaires émises au 1er janvier	432,0	431,6
Impact des actions émises	48,3	0,1
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	480,3	431,7

22. EMPRUNTS PORTANT INTÉRÊTS

Cette annexe reprend les termes contractuels des emprunts portant intérêts. Pour de plus amples informations concernant l'exposition du groupe aux risques de taux d'intérêt et de change, se référer à l'annexe 26.

DETTES À LONG TERME

Millions d'euros	2004	2003
Emprunts bancaires garantis	87	1
Emprunts bancaires non garantis	171	1.192
Obligations émises non garanties	1.800	989
Autres emprunts non garantis	150	8
Dettes de leasing financier	9	10
	2.217	2.200

DETTES À COURT TERME

Millions d'euros	2004	2003
Emprunts bancaires garantis	51	2
Emprunts bancaires non garantis	1.941	574
Obligations émises non garanties	34	-
Autres emprunts non garantis	26	6
Lignes de crédit bancaires non garanties	18	23
Dettes de leasing financier	4	7
	2.074	612

TABLEAU D'ÉCHÉANCE ET DE REMBOURSEMENT DES DETTES

Millions d'euros	Total	1 an ou moins	1 à 2 ans	2 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts bancaires garantis	138	51	55	32	-
Emprunts bancaires non garantis	2.112	1.941	54	80	37
Obligations émises non garanties	1.834	34	49	262	1.489
Autres emprunts non garantis	176	26	8	6	136
Lignes de crédit bancaires non garanties	18	18	-	-	-
Dettes de leasing financier	13	4	2	3	4
	4.291	2.074	168	383	1.666

DETTES DE LEASING FINANCIER

Millions d'euros	Paiements 2004	Intérêts 2004	Principal 2004	Paiements 2003	Intérêts 2003	Principal 2003
Echéant dans l'année	4	-	4	7	-	7
A plus d'un an et 5 ans au plus	6	1	5	7	1	6
A plus de 5 ans	5	1	4	5	1	4
	15	2	13	19	2	17

23. AVANTAGES AU PERSONNEL

InBev participe à des plans de pension, de prépension, d'assistance médicale et à des plans dits "long term benefits" dans plusieurs pays dans lesquels le groupe exerce ses activités. Ces avantages sont comptabilisés conformément à l'IAS19 et sont considérés comme "post-employment" et "long-term benefit plans". Au 31 décembre 2004, la dette nette des obligations du groupe pour les avantages "post employment" et "long term benefit plans" s'élevait à 332m d'euros.

Millions d'euros	2004	2003
Valeur actuelle des obligations de pension couvertes par des fonds	(1.839)	(1.485)
Juste valeur des actifs du plan	1.514	1.094
Valeur actuelle des obligations nettes couvertes par des fonds	(325)	(391)
Valeur actuelle des obligations de pension non couvertes par des fonds	(344)	(254)
Valeur actuelle des obligations nettes	(669)	(645)
Bénéfices actuariels non reconnus	(1)	(4)
Pertes actuarielles non reconnues	387	360
Coûts des services passés non reconnus	12	20
Actifs non reconnus	(61)	-
Actifs / (passifs) nets comptabilisés au bilan	(332)	(269)
Dettes comptabilisées au bilan	(371)	(300)
Actifs comptabilisés au bilan	39	31

Le rendement réel sur les actifs du plan a été de 127m d'euros en 2004 contre 136m d'euros en 2003.

OBLIGATIONS LIÉES AUX PLANS DE PENSION DE TYPE CONTRIBUTIONS DÉFINIES

Dans le cadre des plans de pension de type contributions définies, InBev paie des contributions à des fonds de pension publics ou privés, ou souscrit des contrats d'assurance. Lorsque les contributions ont été payées, le groupe n'a plus d'obligation. Les paiements sont des charges de l'année au cours de laquelle ils sont dus. En 2004, le total des dépenses concernant les plans de pension de type contributions s'élevait pour le groupe à 3m d'euros.

OBLIGATIONS LIÉES AUX PLANS DE PENSION DE TYPE PRESTATIONS DÉFINIES

Le groupe participe à 58 plans de pension de type prestations définies, dont 44 concernent des plans de pension sous forme de système "paie finale" et 14 plans de pension sont relatifs à l'assistance médicale. Les plans de pension ont été établis conformément aux obligations légales et pratiques en vigueur dans chaque pays. La plupart des plans génère des avantages proportionnels aux paiements effectués et aux années de services prestées. Les plans en Allemagne, en France, en Russie, au Luxembourg et une partie des plans coréens ne sont pas couverts par des fonds. Les actifs des autres plans sont regroupés dans des fonds légalement distincts conformément aux obligations statutaires locales. Les plans de pension relatifs à l'assistance médicale au Canada, aux Etats-Unis, en Belgique et au Brésil procurent une assistance médicale aux employés retraités.

En 2004, le total des dépenses concernant les plans de pension de type prestations définies s'élevait pour le groupe à 97m d'euros.

Les actifs du plan ne comprennent pas d'actions ordinaires émises par l'entreprises, ni aucun avoir de l'entreprise.

La valeur actuelle des obligations de pension couvertes par des fonds comprend une dette de 80m d'euros relative à deux plans médicaux, pour lesquels les avantages sont générés à travers du Fundação Antônio Helena Zerrenner ("FAHZ"). Le "FAHZ" est une entité légalement distincte qui fournit une assistance médicale, dentaire, sociale et au niveau de l'éducation pour les employés actuels ou retraités d'AmBev. Au 31 décembre 2004, les obligations actuarielles relatives aux avantages procurés par le "FAHZ" sont complètement contrebalancées par un montant équivalent d'actifs existant dans le fonds. Par conséquent, l'impact sur la dette nette au bilan est nul.

MOUVEMENTS DES DETTES NETTES PRISES EN COMPTE AU BILAN

Millions d'euros	2004	2003
Actifs/(dettes) net(te)s au 1er janvier	(269)	(297)
Changements du périmètre	(61)	(8)
Cotisations payées	91	132
Charges comptabilisées au compte de résultats	(97)	(98)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	4	2
Actifs/(dettes) net(te)s au 31 décembre	(332)	(269)

CHARGES COMPTABILISÉES AU COMPTE DE RÉSULTATS

Millions d'euros	2004	2003
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	(49)	(46)
Charges d'intérêts relatives aux obligations	(106)	(94)
Rendement attendu des actifs du plan	92	71
Coûts reconnus des services passés	(10)	(14)
Bénéfices/(pertes) actuariel(le)s	(14)	(12)
Bénéfices/(pertes) résultant d'accord de fin de contrat ou conclusion d'une obligation	(4)	(3)
Effet de la limitation des actifs	(6)	-
	(97)	(98)

Les coûts des plans de pension pour la période sont inclus dans les rubriques suivantes du compte de résultats:

Millions d'euros	2004	2003
Coûts des ventes	(22)	(29)
Frais de distribution	(18)	(21)
Frais commerciaux et de marketing	(16)	(17)
Frais administratifs	(37)	(32)
Autres revenus/(frais) d'exploitation	5	1
Éléments non-récurrents	(9)	-
	(97)	(98)

DETTES RELATIVES AUX OBLIGATIONS LIÉES AUX PLANS DE PENSION DE TYPE PRESTATIONS DÉFINIES

Hypothèses actuarielles principales à la date de clôture (exprimées en moyennes pondérées):

	2004	2003
Taux d'actualisation au 31 décembre	5,9%	5,7%
Taux de rendement attendu des actifs du plan au 31 décembre	8,3%	7,5%
Taux prévu des augmentations salariales	3,4%	3,0%
Taux prévu des augmentations des pensions	1,4%	1,0%
Taux d'évolution des coûts médicaux	10,8% p.a., réduit de 5,5% p.a. et 4% pour litiges dentaires	10% p.a., réduit de 5% et 4% pour litiges dentaires

Les hypothèses moyennes ont été plus élevées en 2004. Ceci s'explique par l'inclusion du plan de pension de type prestations définies d'AmBev au Brésil où les taux d'inflation et d'intérêts sont plus élevés que dans les autres pays où InBev a des plans.

AVANTAGES LIÉS À LA RÉMUNÉRATION EN ACTIONS OU AU DROIT DE SOUSCRIPTION D'ACTIONS

En 1999, le groupe a établi un programme "long term incentive" (LTI) pour les cadres supérieurs. Conformément à ce programme, les droits de souscription sont offerts gratuitement aux cadres supérieurs et éventuellement aux directeurs. Chaque droit de souscription donne le droit au propriétaire de souscrire à une nouvelle action ordinaire d'InBev SA en payant le prix moyen du cours de bourse des 30 jours précédent l'offre. Ces droits ne peuvent être exercés, en principe, qu'à partir de la fin de la troisième année de la notification de leur offre, jusqu'à la fin de la dixième année de la notification de leur offre. L'émission des droits est en accord avec les intérêts de la société et de ses actionnaires, puisqu'ils ont pour but de motiver, à long terme, la direction de la société.

Millions d'options	2004	2003
Options au 1er janvier	9,9	9,5
Options émises au cours de l'exercice	3,4	0,7
Options exercées au cours de l'exercice	(1,8)	(0,2)
Options annulées au cours de l'exercice	(0,1)	(0,1)
Options au 31 décembre	11,4	9,9

Sur le total des options à exécuter de 11,4m, un montant de 3,9m est acquis au 31 décembre 2004. Le prix moyen d'exercice des options à exécuter est de 23,42 euros par action (en 2003 : 21,70 euros par action). Durant l'exercice 2004, 3,4m d'options ont été émises à un prix d'exercice de 23,02 euros.

Les options exercées au cours de l'exercice 2004 :

Date d'exercice	Prix d'exercice	Nombre d'options (en millions)
9 juin 2004	14,23	0,3
9 juin 2004	11,65	0,8
1 octobre 2004	14,23	0,1
1 octobre 2004	11,65	0,2
1 octobre 2004	21,83	0,1
23 novembre 2004	14,23	0,1
23 novembre 2004	11,65	0,2
		1,8

Outre le programme d'incentives à long terme en vigueur chez InBev, des programmes basés sur la rémunération en actions existent au sein d'AmBev et de Sun Interbrew.

AmBev a mis en œuvre un plan d'actions dont l'objectif est d'attirer et de garder les directeurs, les cadres et les employés qualifiés. Le plan prévoit l'octroi d'actions ordinaires et préférentielles. Au 31 décembre 2004, le plan prévoyait des droits exerçables pour l'acquisition de 522.358.584 actions d'AmBev. Le plan est géré par un comité composé de membres du conseil d'administration d'AmBev, n'appartenant pas aux membres de la direction. Le comité créé périodiquement des programmes liés au plan de détention d'actions, définissant les modalités du plan et les employés pouvant y prendre part, ainsi que le prix des droits pour l'acquisition des parts.

Lorsque les parts sont acquises par l'employé, AmBev émet de nouvelles actions ou transfère des parts de trésorerie au détenteur de l'option. Lorsque le bénéficiaire quitte l'entreprise (autrement que par la voie de la retraite), les droits d'acquisition des parts sont repris. Si un employé décide de vendre les parts qu'il a acquis via le plan ou si un employé quitte le pays, AmBev a le droit d'acheter ces parts à un prix égal :

- au prix indexé selon l'inflation payé par cet employé, si l'employé vend les parts endéans les 30 premiers mois suivant leur acquisition;
- à 50% du prix indexé selon l'inflation, plus 50% du prix du marché en vigueur, si l'employé vend les parts après les 30 premiers mois et avant le soixantième mois après l'acquisition de ces parts ; ou
- au prix du marché, si l'employé vend les parts au-delà de 60 mois après les avoir acquises.

Sun Interbrew a instauré un plan d'option d'actions destiné à faire coïncider les intérêts des actionnaires de l'entreprise avec ceux des participants au plan, en augmentant l'intérêt propre des participants pour la croissance et le succès de l'entreprise. Ce plan permet également de servir les intérêts de la société en gardant les membres clés de la direction de l'entreprise. Au 31 décembre 2004, le plan prévoyait l'acquisition de 868.365 options d'actions de Sun Interbrew en circulation.

24. PROVISIONS

Millions d'euros	Restructuration	Litiges	Autres	Total
Solde d'ouverture	141	13	133	287
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	-	(6)	(1)	(7)
Changement du périmètre	6	343	11	360
Provisions constituées	10	23	10	43
Provisions utilisées	(60)	(16)	(12)	(88)
Provisions reprises	(4)	(2)	(9)	(15)
Autres mouvements	(2)	3	2	3
Solde de clôture	91	358	134	583
Solde de clôture à long terme	42	354	105	501
Solde de clôture à court terme	49	4	29	82
	91	358	134	583

Les provisions pour litiges concernent principalement des litiges de nature fiscale et relatifs à des actions intentées par d'anciens employés.

25. DETTES COMMERCIALES ET AUTRES DETTES

DETTES COMMERCIALES ET AUTRES DETTES À LONG TERME

Millions d'euros	2004	2003
Dettes commerciales	2	-
Garanties reçues	6	7
Autres dettes	393	33
	401	40

Les autres dettes comprennent une dette de 245m d'euros envers les anciens actionnaires de Gabriel Sedlmayr Spaten – Franziskaner Bräu KgaA relative à l'exercice de leur option put sur les 12,8% d'intérêts dans le capital élargi d'Interbrew Deutschland Holding GmbH.

DETTES COMMERCIALES ET AUTRES DETTES À COURT TERME

Millions d'euros	2004	2003
Dettes commerciales	1.223	702
Dettes salariales et sociales	344	201
Impôts à payer (à l'exception de l'impôt sur le résultat)	611	366
Intérêts à payer	71	25
Emballages consignés	277	241
Garanties reçues	13	2
Instruments financiers dérivés avec des justes valeurs négatives	222	102
Dividendes à payer	9	2
Autres dettes	514	315
	3.284	1.956

26. INSTRUMENTS FINANCIERS

TERMES, CONDITIONS ET RÈGLES D'ÉVALUATION

Le groupe est exposé au cours de l'exercice normal de son activité à des risques de taux d'intérêt, de change, de crédit et de matières premières. L'objectif du groupe est de comprendre d'une part chacun de ces risques considérés individuellement et d'autre part les interconnexions qui existent entre eux. Le groupe définit ensuite ses stratégies afin d'atténuer l'impact de ces risques sur la performance du groupe.

Certaines de ces stratégies destinées à atténuer les risques ont recours à l'utilisation d'instruments financiers dérivés. Les dérivés sont des instruments dont la valeur fluctue en fonction d'un ou plusieurs actifs sous-jacents se référant à des prix ou indices. Les dérivés génèrent des droits et obligations qui transfèrent partiellement ou totalement un ou plusieurs risques financiers inhérents à des instruments financiers primaires entre les parties impliquées.

Les dérivés utilisés par le groupe sont principalement les contrats dits "forward exchange contracts" (contrats forwards en monnaies étrangères), "exchange traded foreign currency futures" (les contrats futures en monnaies étrangères), "interest rate swaps" (les swaps de taux d'intérêt), "forward rate agreements", "collars", "cross currency interest rate swaps" (swaps de taux d'intérêt cross currency), "aluminum swaps" (swaps pour l'aluminium) et "exchange sugar traded futures" (pour le sucre) et "exchange traded wheat futures" (pour le blé). La politique du groupe relative à la gestion des risques interdit l'utilisation d'instruments financiers dérivés à des fins commerciales. Toutefois, les dérivés qui ne sont pas qualifiés d'instruments de couverture sont comptabilisés comme des instruments commerciaux.

Le tableau ci-après donne un aperçu de la date d'échéance des instruments financiers dérivés existant au 31 décembre 2004. Les montants indiqués dans ce tableau sont les montants repris dans les contrats.

Millions d'euros			
Dérivés	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Monnaies étrangères			
Forwards exchange contracts (contrats forwards en monnaies étrangères)	361	-	-
Foreign currency futures (contrats futures en monnaies étrangères)	404	196	-
Taux d'intérêt			
Swaps de taux d'intérêt	318	792	-
Swaps de taux d'intérêt cross currency	561	517	556
Options (collars)	10	15	-
Matières premières			
swaps (pour l'aluminium)	4	-	-
Futures (pour le sucre)	17	-	-
Futures (pour le blé)	1	-	-

RISQUE DES FLUCTUATIONS DES MONNAIES ÉTRANGÈRES

Le groupe encourt un risque de change concernant les emprunts, les placements, les ventes (prévues), les achats (prévus), les royalties, les dividendes, les licences, les "management fees" et les intérêts intersociétés qui sont libellés dans une devise autre que la devise fonctionnelle utilisée par le groupe. Les monnaies qui sont sujettes à risque sont principalement le real brésilien, le dollar canadien, la livre sterling et le dollar américain.

Les principaux instruments financiers dérivés utilisés pour couvrir les risques de change sont les contrats dits "forward exchange contracts", "exchange traded foreign currency futures" et les "cross currency interest rate swap (CCIRS)".

Lorsqu'il s'agit d'un risque de change concernant des emprunts, la politique du groupe est de conserver autant que possible les dettes d'une filiale dans la devise fonctionnelle utilisée par cette filiale. Si cela s'avère impossible, une politique de couverture est alors mise en place.

Lorsqu'il s'agit de risque de change lié à un risque d'exposition au niveau opérationnel, la politique du groupe est la suivante : les transactions de type opérationnel relativement prévisibles (telles que le coût des ventes, les frais généraux, administratifs et de vente) sont couvertes pour une durée maximale de 12 mois ; les transactions de type opérationnel, certaines à 100%, (telles que les dépenses d'investissement) sont couvertes sans limite de temps. Les dividendes sont couverts dès qu'ils sont annoncés mais leur conversion en monnaie faible est à éviter. D'autres transactions non récurrentes (telles que les acquisitions et cessions) sont couvertes dès qu'elles commencent à revêtir un caractère certain.

Cash flow hedges

Lorsque toutes les conditions sont remplies, le groupe applique la méthode dite des "cash flow hedge accounting" pour la couverture des éléments autres que ceux repris au bilan. La partie des bénéfices ou des pertes sur les instruments financiers qui est déterminée comme étant une couverture effective est comptabilisée directement aux capitaux propres. Sur base de cette méthode du "cash flow hedge", un profit de 0,9m d'euros a été comptabilisé directement aux capitaux propres au 31 décembre 2004.

Le tableau ci-après donne une indication sur la situation des monnaies étrangères du groupe au 31 décembre 2004 relative aux expositions du groupe au niveau opérationnel pour les principaux couples de monnaies. Les positions ouvertes sont le résultat de l'application de la politique du groupe.

Millions d'euros	Exposition totale	Dérivés	Positions ouvertes
Dollar américain/euro	73	73	-
Livre sterling/euro	109	106	3
Dollar canadien/euro	16	16	-
Dollar américain/dollar canadien	38	38	-
Dollar américain/livre sterling	36	36	-
Dollar américain/real brésilien	404	404	-
Dollar américain/won sud-coréen	11	11	-

Couvertures relatives à un investissement

Le groupe utilise pour l'euro/livre sterling des swaps de taux d'intérêt dit "Cross Currency Interest Swaps" (CCIRS) dont le montant nominal 180m de livre sterling de façon à couvrir l'exposition aux monnaies étrangères du groupe pour ce qui est de son investissement net dans les filiales du Royaume-Uni (Nimbuspath). Au 31 décembre 2004, la couverture de l'investissement net dans Nimbuspath a été fixée comme étant la partie effective avec pour conséquence que la partie effective des modifications de la juste valeur du "CCIRS" attribuable au risque couvert (un gain de 4,7m d'euros) a été comptabilisée aux capitaux propres.

Une description de la couverture de risque en monnaies étrangères relative au placement privé et aux obligations en dollars américains est donnée ci-dessous.

RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT

Le groupe adopte une approche dynamique en ce qui concerne la couverture des taux d'intérêt, qui consiste à établir une combinaison optimale de taux d'emprunt fixes et variables revue chaque année. L'objectif de cette politique est d'atteindre un équilibre optimal entre le coût de financement et la volatilité des résultats financiers, en tenant compte des conditions du marché et de la stratégie globale du groupe.

Le risque de taux d'intérêt exprimé en euros

Le groupe a conclu plusieurs "collars", "forward rate agreements" (FRA) et "Interest Rate Swaps" (IRS) afin de couvrir les fluctuations de taux d'intérêt sur une ligne de crédit de 778m d'euros dont un montant de 800m d'euros a été prélevé au 31 décembre 2004.

Tous les dérivés sont désignés comme étant des "cash flow hedges". La partie des bénéfices ou des pertes de ces instruments de couverture qui est déterminée comme étant une couverture effective est comptabilisée directement aux capitaux propres. Pour ces "cash flow hedges", une perte de 15,2m d'euros a été comptabilisée directement aux capitaux propres au 31 décembre 2004. Suite au remboursement d'une tranche de la ligne de crédit le 7 octobre 2004, une perte de 1,2m d'euros a été extraite des fonds propres et comptabilisée dans le compte de résultats.

Le risque de taux d'intérêt exprimé en dollars canadiens

Le groupe a conclu plusieurs "interest rate swaps (IRS)", "forward rate agreements (FRA)" et "collars" afin de couvrir le risque lié aux fluctuations de taux d'intérêt d'un emprunt de 435m de dollars canadiens à taux variable, dont le montant existant au 31 décembre 2004 s'élève à 800m de dollars canadiens.

Tous ces dérivés sont considérés comme étant des "cash flow hedges". La partie des bénéfices et des pertes de ces instruments de couverture considérée comme une couverture effective est comptabilisée directement aux fonds propres. Pour ces "cash flow hedges", une perte de 4,8m d'euros a été comptabilisée dans les fonds propres au 31 décembre 2004.

Une description de la couverture de risque de taux d'intérêt concernant les placements privés et les obligations en dollars américains est donnée ci-dessous.

COUVERTURE DE PLACEMENT PRIVÉ (RISQUE DES MONNAIES ÉTRANGÈRES + RISQUE DES TAUX D'INTÉRÊTS EXPRIMÉS EN DOLLARS AMÉRICAINS)

a) Placement privé de 162m de dollars américains venant à échéance le 23 juillet 2008

Le groupe a conclu trois "cross-currency interest rate swap agreements" dollar américain/dollar canadien (CCIRS- montant nominal 162m de dollars américains) considérés comme la couverture de la juste valeur du risque de taux de change et du risque des taux d'intérêt d'un emprunt de 162m de dollars américains à taux fixe. Ces "cross-currency interest rate swaps" viennent à échéance le 23 juillet 2008. La juste valeur des "CCIRS" et les changements de la juste valeur des éléments de couverture résultant des modifications des taux de change des monnaies étrangères et des risques des taux de taux d'intérêt "free" sont comptabilisés au compte de résultats.

b) Placement privé de 850m de dollars américains dont :

- 300m de dollars américains viennent à échéance en 2009 ;
- 475m de dollars américains viennent à échéance en 2010 ;
- 75m de dollars américains viennent à échéance en 2013.

Le groupe couvre le risque des monnaies étrangères et le risque des taux d'intérêt du placement privé de 730m de dollars américains (180m de dollars américains de la tranche 2009; de la tranche complète 2010; et de la tranche complète 2013) en contractant un "CCIRS" (cross currency interest rate swap) flottant en dollar américain fixe/euro pour un montant total de 730m de dollars américains expirant en 2009, 2010 et 2013.

La juste valeur des "CCIRS" et les changements de la juste valeur des éléments de couverture résultant des modifications des taux de change des monnaies étrangères et des risques des taux d'intérêt "free" sont comptabilisés au compte de résultats.

Les deux "CCIRS" dollar américain fixe/euro fixe (montant nominal de 120m de dollars américains) sont considérés comme des "cash flow hedges" du placement privé en dollar américain (120m de dollars américains tranche 2009). La partie des bénéfices et des pertes des "CCIRS" considérée comme couverture effective est comptabilisée directement aux fonds propres. Pour ces "cash flow hedges", une perte de 15,4m d'euros a été comptabilisée dans les fonds propres au 31 décembre 2004.

COUVERTURE DES OBLIGATIONS D'AMBEV (RISQUE DE CONVERSION DES MONNAIES ÉTRANGÈRES ET RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT EXPRIMÉ EN DOLLARS AMÉRICAINS)

En décembre 2001, AmBev, qui a rejoint le groupe en 2004, a émis 500m de dollars américains en valeurs étrangères (obligations 2011). Le taux d'intérêt de ces obligations s'élève à 10,7% et est remboursable semestriellement depuis juillet 2002 et s'éteint lors du dernier remboursement en décembre 2011. En septembre 2003, AmBev a émis à nouveau 500m de dollars américains en valeurs étrangères (obligation 2013). Le taux d'intérêt de ces obligations est de 8,75% et est remboursable semestriellement depuis mars 2004 et prendra fin lors du dernier remboursement en septembre 2013.

AmBev a conclu des contrats dits "US dollar fixed/Brazilian real floating cross currency interest rate swaps" (swaps de taux d'intérêt cross currency dollar américain fixe/real brésilien à taux variable et "exchange traded foreign currency futures" afin de gérer et de réduire l'impact des fluctuations des monnaies étrangères et des taux d'intérêt sur ces obligations. Bien que les couvertures soient des couvertures économiques, toutes les conditions n'étaient pas remplies en 2004 pour appliquer la méthode dite "hedge accounting". L'impact résultant de la valorisation de ces dérivés à leur juste valeur a donc immédiatement été comptabilisé dans le compte de résultats. Pour 2004, ce montant correspond à un gain de 27,4m d'euros.

RISQUE LIÉ AUX MATIÈRES PREMIÈRES

Le marché des matières premières a connu et continuera à connaître des fluctuations de prix. Le groupe utilise pour cela des contrats d'achat à prix fixe et des dérivés sur matières premières afin de minimiser son exposition à la variation défavorable du prix des matières premières. Le groupe est principalement exposé aux risques liés aux matières premières suivantes : aluminium, cannettes, grains de maïs, sirop de maïs, houblon, étiquettes, malt et blé. Au 31 décembre 2004, les instruments dérivés utilisés par le groupe sur ces matières premières ont été les suivants : les swaps dits "aluminum swaps" pour l'aluminium, les contrats dits "exchange traded sugar futures" pour le sucre et les contrats dits "exchange traded wheat futures" pour le blé.

Lorsque toutes les conditions sont remplies, la méthode dite "cash flow hedge accounting" est appliquée. La partie des bénéfices et pertes de ces instruments de couverture considérée comme couverture effective est directement comptabilisée dans les fonds propres. Pour ces "cash flow hedges", un gain de 3,0m d'euros a été comptabilisé dans les fonds propres au 31 décembre 2004.

RISQUE DE CRÉDIT

Le risque de crédit couvre toutes les formes de défaillances de la partie adverse notamment lorsqu'elle ne respecte pas ses engagements envers le groupe pour ce qui est des prêts, couvertures, accords et autres activités financières. La direction a établi une politique de crédit et l'exposition aux risques de crédit est suivie de manière rigoureuse.

La politique du groupe est de ne conclure des contrats qu'avec des parties qui présentent un rating de crédit élevé. Les parties adverses concernées par ces contrats sont en majeure partie des institutions financières et le groupe ne dispose pas d'exposition significative avec une quelconque partie adverse. Le groupe n'a pas anticipé la perte de crédit pour l'absence de performance de la partie adverse.

La seule exception à cette politique est un dépôt de 89m d'euros auprès des banques serbes. Ces banques n'ont pas de rating et un rating supérieur à celui du pays ne peut leur être attribué.

L'exposition au risque de crédit des instruments financiers dérivés est de 31m d'euros. Ce montant correspond au total des justes valeurs positives des instruments dérivés et aux pertes maximales qui pourraient découler du non-respect des obligations contractuelles pour les parties adverses.

JUSTE VALEUR

La juste valeur est le montant auquel un élément d'actif peut être échangé, ou auquel une obligation peut être conclue, entre des parties bien informées et disposées à conclure une transaction selon le principe d'un marché concurrentiel.

La juste valeur des contrats dérivés pour les intérêts est évaluée à la valeur actuelle des futurs cash flows à l'aide de graphiques indépendants de rendement.

La juste valeur des contrats "forward" est égale à la valeur actuelle de la différence entre les taux de contrats et les prix "forward" actuels.

La juste valeur de ces instruments reflète généralement les montants estimés que le groupe recevrait lors de la conclusion de contrats favorables ou qu'il devrait payer pour mettre fin à des contrats défavorables à la date du reporting, et tient de ce fait compte des bénéfices et pertes actuels non réalisés sur les contrats en cours.

Le tableau ci-après reprend la juste valeur de tous les instruments financiers dérivés émis:

Millions d'euros	Valeur comptable 2004	Juste valeur 2004	Valeur comptable 2003	Juste valeur 2003
Dérivés financiers				
"Forward exchange contracts":				
Eléments d'actif	15	15	19	19
Eléments de passif	(4)	(4)	(2)	(2)
"Swaps d'intérêts":				
Eléments d'actif	-	-	-	-
Eléments de passif	(22)	(22)	(24)	(24)
"Cross Currency Swaps":				
Eléments d'actif	13	13	2	2
Eléments de passif	(195)	(195)	(78)	(78)
Options "Collars":				
Eléments d'actif	-	-	-	-
Eléments de passif	-	-	(1)	(1)
"Sugar futures" (pour le sucre):				
Eléments d'actif	3	3	-	-
Eléments de passif	-	-	-	-
"Wheat futures" (pour le blé):				
Eléments d'actif	-	-	-	-
Eléments de passif	(1)	(1)	-	-
Total	(191)	(191)	(84)	(84)

Le tableau ci-après indique la valeur comptable et la juste valeur des dettes financières productives d'intérêts les plus significatives:

Millions d'euros	Valeur comptable 2004	Juste valeur 2004	Valeur comptable 2003	Juste valeur 2003
Dettes financières productives d'intérêts				
Taux fixe				
Real brésilien	(106)	(106)	-	-
Dollar canadien	(30)	(30)	(104)	(106)
Euro	-	-	(124)	(124)
Won sud-coréen	(128)	(128)	(86)	(86)
Rouble russe	(175)	(175)	(70)	(69)
Dollar américain	(1.844)	(1.796)	(820)	(820)
Total	(2.283)	(2.235)	(1.204)	(1.205)

TAUX D'INTÉRÊT EFFECTIFS ET ANALYSE DE LA REFIXATION DES TAUX

Le tableau suivant indique le taux d'intérêt effectif à la date du bilan et les périodes au cours desquelles les dettes financières ont été productives d'intérêts.

Millions d'euros	Taux d'intérêt effectif	Total	2004		
			< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Dettes financières productives d'intérêts					
Taux variable					
Real brésilien	12,15%	171	171	-	-
Dollar canadien	3,27%	569	569	-	-
Euro	2,52%	800	800	-	-
Won sud-coréen	4,30%	41	41	-	-
Hryvnia ukrainien	15,88%	31	31	-	-
Dollar américain	6,49%	239	239	-	-
Total		1.851	1.851	-	-
Taux fixe					
Real brésilien	4,90%	106	26	58	22
Dollar canadien	6,07%	30	-	30	-
Won sud-coréen	6,52%	128	43	85	-
Rouble russe	8,91%	175	109	66	-
Dollar américain	6,57%	1.844	235	456	1.153
Total		2.283	413	695	1.175
Autres ⁽¹⁾		157			
Lignes de crédit bancaires		100			
Total		4.391			

Millions d'euros	Taux d'intérêt effectif	Total	2003		
			< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Dettes financières productives d'intérêts					
Taux variable					
Dollar canadien	3,22%	132	132	-	-
Euro	2,52%	986	986	-	-
Livre sterling	4,19%	135	135	-	-
Won sud-coréen	5,48%	41	41	-	-
Rouble russe	9,72%	56	56	-	-
Hryvnia ukrainien	22,70%	29	29	-	-
Dollar américain	1,61%	192	104	88	-
Total		1.571	1.483	88	-
Taux fixe					
Dollar canadien	4,38%	106	31	75	-
Euro	3,11%	124	106	11	7
Livre sterling	6,85%	86	-	86	-
Rouble russe	13,75%	68	-	68	-
Dollar américain	4,71%	820	1	-	819
Total		1.204	138	240	826
Autres ⁽¹⁾		37			
Lignes de crédit bancaires		85			
Total		2.897			

⁽¹⁾ Les autres dettes financières productives d'intérêts comprennent des prêts et des dettes relatives à des leasings financiers dans un grand nombre de devises différentes à taux fixes ou variables.

En tenant compte de l'impact de la couverture des devises étrangères et des taux d'intérêt, les taux d'intérêt effectifs et l'analyse de la refixation des taux se présentent comme suit :

Millions d'euros	Taux d'intérêt effectif	Total	2004		
			< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Dettes financières productives d'intérêts					
Taux variable					
Real brésilien	16,99%	1.245	1.245	-	-
Dollar canadien	3,27%	437	437	-	-
Euro	2,52%	426	426	-	-
Livre sterling	5,41%	132	132	-	-
Won sud-coréen	4,30%	41	41	-	-
Hryvnia ukrainien	15,88%	31	31	-	-
Dollar américain	6,49%	239	239	-	-
Total		2.551	2.551	-	-
Taux fixe					
Real brésilien	4,90%	106	26	58	22
Dollar canadien	4,11%	281	152	129	-
Euro	3,95%	778	160	618	-
Livre sterling	5,08%	88	-	88	-
Won sud-coréen	6,52%	128	43	85	-
Rouble russe	8,91%	175	109	66	-
Dollar américain	7,50%	27	12	3	12
Total		1.583	502	1.047	34
Autres ⁽¹⁾		157			
Lignes de crédit bancaires		100			
Total		4.391			

⁽¹⁾ Les autres dettes financières productives d'intérêts comprennent des prêts et des dettes relatives à des leasings financiers dans un grand nombre de devises différentes à taux fixes ou variables

L'OPTION QUINSA

En janvier 2003, AmBev a acquis de Beverage Associates Corporation ("BAC") 230.920.000 parts de classe A et 26.388.914 parts de classe B de Quilmes SA ainsi que du capital de QIB, une filiale de Quilmes SA. Le prix de l'action, au 31 décembre 2004, des actions de classe A et classe B sur le marché boursier luxembourgeois s'est élevé respectivement à 0,42583 euro et 5,6325 euros. Conformément à la convention d'achat d'actions, AmBev a octroyé à BAC une option "put" (exercable en avril de chaque année débutant en avril 2003) et BAC a octroyé à AmBev une option "call" (exercable en avril de chaque année débutant en avril 2009) sur les 373.520.000 actions Quilmes SA restantes de classe A en échange de nouvelles actions émises AmBev dont le nombre total doit être déterminé suivant des paramètres reflétant les conditions du marché de Quilmes SA et d'AmBev à la date d'exercice et, de telle sorte qu'aucune variation de la juste valeur intermédiaire n'affecte les comptes du groupe.

27. LEASINGS OPÉRATIONNELS

LEASINGS OPÉRATIONNELS EN TANT QUE PRENEUR

Les leasings opérationnels non résiliables sont les suivants:

Millions d'euros	2004	2003
Echéant dans l'année	139	102
Ayant plus d'un an mais 5 ans au plus à courir	467	381
Ayant plus de 5 ans à courir	220	150
	826	633

Le groupe loue un certain nombre d'entrepôts, des installations d'usines et des bâtiments commerciaux sous forme de contrats de leasing opérationnel. La durée du contrat de leasing opérationnel est en général de 5 à 10 ans. Une option permet de renouveler le leasing opérationnel après sa date d'échéance. Les paiements de leasing opérationnel augmentent chaque année de façon à refléter les loyers sur le marché. Aucun leasing opérationnel ne comprend de loyers conditionnels.

Le nouveau bâtiment du siège administratif du groupe est financé grâce à un leasing opérationnel.

Les loyers des leasings opérationnels s'élèvent à 14m d'euros sur les cinq prochaines années.

Certaines propriétés louées en leasing opérationnel ont été sous-louées par le groupe. Les paiements des sous-locations de 76m d'euros sont à percevoir durant l'année prochaine, 275m d'euros entre 1 et 5 ans et à 147m d'euros à plus de 5 ans.

En 2004, un coût de 52m d'euros a été comptabilisé au compte de résultats pour des leasings opérationnels (en 2003: 38m d'euros).

LEASINGS OPÉRATIONNELS EN TANT QUE BAILLEUR

Le groupe loue une partie de ses propriétés immobilières sous la forme de leasings opérationnels. Les loyers de ces leasings opérationnels non résiliables viennent à échéance comme suit:

Millions d'euros	2004	2003
Echéant dans l'année	41	42
Ayant plus d'un an mais 5 ans au plus à courir	167	173
Ayant plus de 5 ans à courir	106	107
	314	322

En 2004, 76m d'euros ont été comptabilisés au compte de résultats en tant que produits de location (en 2003: 67m d'euros).

28. ENGAGEMENTS D'ACQUISITION D'IMMOBILISATIONS

Le groupe a conclu des contrats d'achats d'actifs immobilisés pour un montant de 136m d'euros (en 2003: 66m d'euros).

29. PASSIFS ÉVENTUELS

InBev USA L.L.C., Labatt Brewery Company Limited, ainsi qu'un certain nombre d'autres producteurs de bières et de boissons alcoolisés américains, canadiens et européens ont été cités à comparaître dans une action juridique visant à obtenir des dommages et intérêts ainsi qu'une suspension du marketing concernant des produits alcoolisés envers des consommateurs mineurs d'âge. Jusqu'ici, cinq procès ont été intentés dans cinq états. Quatre de ces poursuites ont été intentées par le même cabinet d'avocats et étaient de nature similaire. InBev USA L.L.C et Labatt Brewing Company Limited sont cités dans un de ces cinq procès. Le groupe va se défendre de manière vigoureuse dans ce litige. Il n'est pas encore possible à l'heure actuelle d'évaluer la perte éventuelle ou d'établir une fourchette d'estimation de cette perte, si tel est le cas, engendrée par ce procès.

Dans le courant des mois de décembre 2004 et de janvier 2005, certaines filiales d'AmBev ont reçu un enrôlement d'impôts pour un montant total de 510m de real brésilien (environ 142m d'euros), concernant un impôt des sociétés prélevé par l'administration brésilienne sur des revenus générés en dehors du Brésil. AmBev conteste la validité de cet enrôlement et tente de se défendre vigoureusement. Aucune provision n'a été comptabilisée concernant cet enrôlement fiscal.

30. PARTIES LIÉES

TRANSACTIONS AVEC LES ADMINISTRATEURS ET L' EXECUTIVE BOARD MANAGEMENT

Les prêts aux administrateurs et aux membres de l' "executive board management" atteignent 3,1m d'euros (en 2003: 4,6m d'euros). Ces prêts sont comptabilisés sous la rubrique "autres créances" (se référer à l'annexe 18) dont 1,7m d'euros des prêts précités portent des intérêts (en 2003: 2,7m d'euros).

Les membres de l' "executive board management" reçoivent, en plus de leur salaire, des avantages qui ne sont pas octroyés en espèces. Le groupe contribue également à un plan de pension de type prestations définies. Le plan stipule que les membres du comité exécutif prennent leur pension entre 60 et 65 ans et qu'ils ont le droit de recevoir des paiements annuels équivalents à 70% de leur salaire à la date de leur pension (en fonction de leur ancienneté) ou une somme forfaitaire correspondante. Dans le cas de pension anticipée, les paiements annuels sont réduits sur base des calculs actuariels et sur base des conditions stipulées dans le contrat. Les membres de l' "executive board management" participent également au plan d'option d'achat d'actions (se référer à l'annexe 23).

La rémunération totale des administrateurs et des membres de l' "executive board management", comptabilisée sous la rubrique "charges salariales et autres avantages sociaux" (se référer à l'annexe 6), est la suivante:

Millions d'euros	2004	2003
Administrateurs	1,4	1,1
Membres de l' "executive board management"	22,3	20,5
	23,7	21,6

Les montants reçus pour les administrateurs sont essentiellement des tantièmes.

PARTIES LIÉES

Au cours de l'exercice 2004, le conseil d'administration a approuvé le paiement d'un honoraire fixe s'élevant à 3m d'euros à une société dont un administrateur d'InBev était un associé. L'honoraire est relatif à des conseils financiers rendus dans le domaine d'une acquisition et est comptabilisé comme faisant partie du goodwill résultant de la transaction.

Se référer à l'annexe 34 "intérêts des administrateurs" pour de plus amples informations.

TRANSACTIONS AVEC LES ENTREPRISES ASSOCIÉES (SE RÉFÉRER À L'ANNEXE 14)

Les entreprises associées n'ont pas acheté des quantités importantes de marchandises en 2004 et 2003. Par conséquent, il n'y a pas de créances importantes envers les entreprises associées aux dates de clôture. Les transactions avec les entreprises associées sont effectuées selon le principe d'un marché concurrentiel. Le groupe a reçu des dividendes des entreprises associées pour un montant d'1m d'euros(2003: 54m d'euros).

31. ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS SURVENUS APRÈS LA DATE DE CLÔTURE

- Dans le cadre de la conclusion des transactions avec Sun Trade et Alfa-Eco, InBev a annoncé le 21 janvier 2005 au conseil d'administration de Sun Interbrew son intention de remettre une offre afin d'acquérir les actions avec ou sans droit de vote existantes à cette date pour un prix de 33,41 dollars américains par action Sun Interbrew. Les administrateurs de Sun Interbrew ont accueilli positivement l'intention d'offre émise par InBev et ont recommandé son approbation.
- Le 9 février 2005, InBev SA a obtenu de la commission brésilienne des valeurs mobilières (Comissão de Valores Mobiliários, "CVM") l'enregistrement des modalités et des conditions de l'offre publique d'achat (OPA) qu'InBev est tenue de lancer sur les actions ordinaires de la "Companhia de Bebidas das Américas ("AmBev")", qu'elle ne détient ni directement, ni indirectement, pour un montant total de 3.643.945.408 parts d'AmBev et ce en vertu des lois brésiliennes et suite à la finalisation du rapprochement avec AmBev en août 2004.

L'OPA comprend deux options : une option titres et une option en espèces. Les actionnaires d'AmBev qui optent pour l'option "titres" recevront 13,827166 actions ordinaires InBev nouvellement émises ou existantes pour chaque lot de 1000 actions ordinaires AmBev apporté. Les actions InBev donneront droit au dividende relatif à l'exercice comptable 2005 et aux exercices comptables suivants et seront uniquement négociables sur l'Euronext Bruxelles. Les fractions des actions InBev seront délivrées en espèces (en real brésilien) sur base de 25,55 euros par action ordinaire InBev. Les actionnaires d'AmBev qui optent pour l'option en espèces recevront un montant en real brésilien équivalent à 353,28 euros pour chaque lot de 1000 actions ordinaires AmBev apporté. L'OPA a débuté le 14 février 2005 et prendra fin le 29 mars 2005.

- Le 11 février 2005, InBev a annoncé la vente de sa participation de 41,32% dans Pivovarna Union à Pivovarna Lasko, pour une contrepartie en espèces de 70,7m d'euros. Dans le cadre de cette transaction, InBev a également convenu de renoncer à l'ensemble des litiges en instance, locaux et internationaux, relatif à la brasserie Union. En contrepartie, InBev a perçu une "indemnité de compensation" d'un montant de 3,5m d'euros.

32. ENTREPRISES APPARTENANT AU GROUPE

Les entreprises les plus importantes d'InBev sont reprises ci-dessous. La liste complète des participations du groupe est disponible auprès de la SA InBev, Brouwerijplein 1, B-3000 Leuven (Belgique). Le nombre total des entreprises consolidées (par intégration globale, par intégration proportionnelle et par mise en équivalence) est de 336.

LISTE DES FILIALES CONSOLIDÉES LES PLUS IMPORTANTES SELON LA MÉTHODE D'INTÉGRATION GLOBALE

NOM ET ADRESSE	INTÉRÊTS DU GROUPE EN % (INTÉRÊT ÉCONOMIQUE)
BELGIQUE	
INBEV SA - Grand'Place 1 - 1000 - Bruxelles	Société consolidante
BRASSERIE DE L'ABBAYE DE LEFFE SA - Place de l'Abbaye 1 - 5500 - Dinant	98,54
BROUWERIJ VAN HOEGAARDEN N.V. - Stoopkensstraat 46 - 3320 - Hoegaarden	100
COBREW SA - Brouwerijplein 1 - 3000 - Leuven	100
IMMOBREW N.V. - Industrielaan 21 - 1070 - Brussel	99,89
INTERBREW BELGIUM N.V. - Industrielaan 21 - 1070 - Brussel	99,98
BOSNIE HERZÉGOVINE	
UNILINE d.o.o. - Ivana Gundulica b.b. - 88340 - Grude	59
BRÉSIL	
CIA DE BEBIDAS DAS AMÉRICAS - AMBEV BRAZIL - Rua Dr. Renato Paes de Barros 1017 - 4° andar (parte), cj. 44 e 42 - Itaim Bibi - Sao Paulo	50,27
BULGARIE	
KAMENITZA AD - Kap. Raitcho Street 95 - Plovdiv	85,12

NOM ET ADRESSE	INTÉRÊTS DU GROUPE EN % (INTÉRÊT ÉCONOMIQUE)
CANADA	
LABATT BREWING COMPANY LIMITED - 207 Queens's Quay West,Suite 299 - M5J 1A7 - Toronto	50,32
CHINE	
HUASHI BREWERY (ZHOSHAN) COMPANY LIMITED - No.1 Zi Zhu Lin Road, Ding Hai District - Zhoushan City	70
HUBEI JINLONGQUAN BREWERY CO LTD. - 89 Chang Ning Street - Jingmen	59,99
HUNAN DEBIER BREWERY CO LTD. - No 304 Shao Shan Zhong Lu - Changsha	99,98
LION BREWING GROUP CO LTD. - 234 Wu Tian Street - Wenzhou	54,99
NANJING INTERBREW JINLING BREWERY CO. LTD. - 408 Long Pan Zhong Lu - Nanjing	80
NINGBO LION BREWERY COMPANY LIMITED - Yinzhou district - 315151 - Ningbo	83,4
ZHEJIANG SHILIANG BREWERY CO. LTD. - 159, Qi Xia Dong Road - Cheng Guan - Tiantai County	69,99
ZHEJIANG ZHEDONG BREWERY CO. LTD. - Yizhou town, Yinzhou district - Ningbo	70
CROATIE	
ZAGREBACKA PIVOVARA D.D. - Ilica 224 - 10000 - Zagreb	71,91
RÉPUBLIQUE TCHÈQUE	
INBEV S.R.O. – Nadrazni 84 - CZ - 150 54 - Praha 5	99,57
PIVOVARY STAROPRAMEN A.S. - Nadrazni 84 - CZ - 150 54 - Praha 5	99,57
RÉPUBLIQUE DOMINICAINE	
EMBODOM - EMBOTELLADORA DOMINICANA CXA - Av. San Martin 279 - Apartado Postal 723 - Santo Domingo	31,67
EQUATEUR	
COMPANIA CERVECERA AMBEV ECUADOR - Km 14.5 Via Daule, Av. Las Iguanas – Guayaquil	40,22
FRANCE	
INTERBREW FRANCE SA - Avenue Pierre Brosselette 14 BP 9 – 59280 - Armentières Cédex	100
INBEV FRANCE S.A.S. - 25 Route de Barcelonnette - 05000 - Gap	100
ALLEMAGNE	
BRAUEREI BECK GmbH & CO. KG - Am Deich 18/19 - 28199 - Bremen	87,18
BRAUERGILDE HANNOVER AG - Hildesheimer Strasse 132 - 30173 - Hannover	87,18
BRAUEREI DIEBELS GmbH & CO.KG - Brauerei-Diebels-Strasse 1 - 47661 - Issum	87,18
DINKELACKER-SCHWABEN BRÄU AG - Tübinger Strasse 46 - 70178 - Stuttgart	87,18
HASSERÖDER BRAUEREI GmbH - Auerhahnring 1 - 38855 Wernigerode	87,18
SPATEN-FRANZISKANER BRÄU GmbH - Marssstrasse 46 + 48 - 80335 - München	87,18
INBEV DEUTSCHLAND VERTRIEBS GmbH - Am Deich 18/19 - 28199 - Bremen	87,18
GRAND-DUCHÉ DU LUXEMBOURG	
BRASSERIE DE LUXEMBOURG MOUSEL - DIEKIRCH - 1, Rue de la Brasserie - L-9214 Diekirch	94,33
GUATEMALA	
INDUSTRIAS DEL ATLANTICO - 43 Calle 1-10 Clzd. Aguilar Batres - Zona 12 - Edificio Mariposa nivel 4 - 01012 - Zacapa	25,13
HONGRIE	
BORSODI SORGYAR Rt. - Rackoczi UT 81 - 3574 - Böcs	98,47
PÉROU	
COMPANIA CERVECERA AMBEV PERU SAC - Av. Republica de Panama, 3659 San Isidro - Lima 41 - Lima	50,27
ROUMANIE	
INTERBREW EFES BREWERY - 287, Gh. Gr. Cantacuzino str., - 2000 - Ploiesti	50
INTERBREW ROMANIA SA - Str. Siriului nr. 20, et. 4-5, 014354 - Sector 1 - Bucharest	96,58
RUSSIE	
OAO SUN INTERBREW - 28 Moscovskaya Street - Moscow region - 141600 - Klin	73,69
SERBIE ET MONTÉNÉGRE	
APATINSKA PIVARA APATIN - Trg Oslobođenja 5 - CS-25260 - Apatin	98,99
INDUSTRIJA PIVA I SOKOVA "TREBJESA" A.D. - Njegoseva 18 - 81400 - Niksic	72,7
RÉPUBLIQUE SLOVAQUE	
STAROPRAMEN SLOVAKIA S.R.O. - Trnavska cesta 82 - 821 08 - Bratislava	99,57

NOM ET ADRESSE	INTÉRÊTS DU GROUPE EN % (INTÉRÊT ÉCONOMIQUE)
CORÉE DU SUD	
ORIENTAL BREWERY CO. LTD. - Hanwon Bldg, #1449-12, Seocho Dong Seocho-Ku - 137-866 - Seoul	95,08
PAYS-BAS	
INTERBREW NEDERLAND N.V. - Ceresstraat 13 - 4811 CA - Breda	100
INTERBREW INTERNATIONAL B.V. - Ceresstraat 1 - 4811 CA - Breda	100
ETATS-UNIS	
LATROBE BREWING COMPANY L.L.C. - 1209 Orange Street - DE 19801 - Wilmington	99,99
INBEV U.S.A. - 101 Merritt 7, P.O. Box 5075 - CT 06856-5075 Norwalk	99,99
UKRAINE	
CJSC CHERNIHIV BEER ENTERPRISE DESNA - 20 Instrumentalnaya Street - 14037 - Chernigiv	70,83
JSC "MYKOLAIV" BREWERY "YANTAR" - 320 Yantarna Street - 54050 - Mykolaiv	74,37
OJSC BREWERY ROGAN - 161 Roganskaya str. - 61172 - Kharkiv	69,98
ROYAUME-UNI	
BASS BEERS WORLDWIDE LIMITED - Porter Tun House, 500 Capability Green - LU1 3LS - Luton	100
INTERBREW UK LTD. - Porter Tun House, 500 Capability Green - LU1 3LS - Luton	100
INBEV UK - Porter Tun House, 500 Capability Green - LU1 3LS - Luton	100
URUGUAY	
CERVECERIA Y MALTERIA PAYSSANDU S.A., Sarandi 690 D esc. 107 – CP 11000 Montevideo	49,41
VENEZUELA	
C.A. CEVECERA NACIONAL - Av. Principal Boleita Norte, Edif. Draza, Piso 2 - Caracas	25,22
LISTE DES FILIALES LES PLUS IMPORTANTES CONSOLIDÉES SELON LA MÉTHODE PROPORTIONNELLE	
ARGENTINE	
Cerveceria y Malteria Quilmes SAICA y G - Av. Del Libertador 498, 26th floor - Buenos Aires	24,07

33. ENTITÉS CONTRÔLÉES CONJOINTEMENT

InBev rapporte ses intérêts dans les sociétés contrôlées conjointement en utilisant un format de reporting ligne par ligne pour la consolidation proportionnelle.

Les montants totaux des intérêts d'InBev sont:

Millions d'euros	2004	2003
Actifs non circulants	688,8	-
Actifs circulants	145,3	-
Dettes à long terme	182,9	-
Dettes à court terme	151,2	-
Chiffre d'affaires net	139,3	-
Bénéfice d'exploitation	29,5	-
Bénéfice net	4,6	-

34. COMPTES NON CONSOLIDÉS ABRÉGÉS D'INBEV SA ET RAPPORT DE GESTION

Les documents suivants sont des extraits des comptes annuels statutaires d'InBev SA préparés suivant les normes comptables belges. Le rapport de gestion du conseil d'administration à l'assemblée générale des actionnaires, les comptes annuels d'InBev SA, ainsi que le rapport du commissaire, seront déposés à la Banque Nationale Belge, dans les délais légaux. Ces documents sont disponibles sur demande chez InBev SA, Brouwerijplein 1, 3000 Leuven.

Seuls les comptes annuels consolidés repris dans les pages précédentes donnent une image fidèle de la situation financière des résultats du groupe InBev.

Etant donné qu'InBev SA est essentiellement une entreprise holding, détenant des participations reprises à leur valeur d'acquisition, les comptes annuels non consolidés ne donnent qu'une vue restreinte de la situation financière de la société. Par conséquent, le conseil d'administration a estimé opportun, en application de l'article 105 du Code des sociétés, de ne publier qu'une version abrégée des comptes annuels non consolidés au 31 décembre 2004, à savoir:

- le bilan abrégé;
- le compte de résultats abrégé;
- un résumé des règles d'évaluation;
- l'état du capital;
- le rapport de gestion.

Le rapport de contrôle du commissaire, émis sans réserves, certifie que les comptes annuels non consolidés d'InBev SA pour l'année écoulée au 31 décembre 2004 donne un image fidèle de la situation financière et des résultats d'InBev SA conformément à toutes les dispositions légales et réglementaires qui les régissent.

BILAN NON CONSOLIDÉ ABRÉGÉ

Millions d'euros	2004	2003
ACTIF		
Actifs immobilisés		
Immobilisations incorporelles	11	9
Immobilisations corporelles	18	6
Immobilisations financières	7.615	4.273
	7.644	4.288
Actifs circulants	1.164	1.310
Total de l'actif	8.808	5.598
PASSIF		
Fonds propres		
Capital	444	333
Primes d'émission	6.471	3.215
Réserve légale	33	33
Réserves indisponibles	1	1
Réserves immunisées	-	4
Réserves disponibles	265	260
Bénéfice reporté	669	927
	7.883	4.773
Provisions et impôts différés	4	6
Dettes		
Dettes à plus d'un an	736	737
Dettes à un an au plus et comptes de régularisation	185	82
	921	819
Total du passif	8.808	5.598

COMPTE DE RÉSULTATS NON CONSOLIDÉ ABRÉGÉ

Millions d'euros	2004	2003
Produits d'exploitation	208	181
Charges d'exploitation	(333)	(199)
Résultat d'exploitation	(125)	(18)
Résultats financiers	5	291
Résultats exceptionnels	18	-
Impôts sur le résultat	-	(1)
Bénéfice net de l'exercice à affecter	(102)	272

RÉSUMÉ DES RÈGLES D'ÉVALUATION LES PLUS SIGNIFICATIVES

Conformément à l'article 28 de l'Arrêté Royal du 30 janvier 2001, relatif à la mise en application du Code des sociétés, le conseil d'administration a pris les décisions suivantes:

Immobilisations corporelles et incorporelles

Les actifs immobilisés sont repris à l'actif du bilan à leur valeur d'acquisition y compris les frais accessoires. Les pourcentages et les méthodes utilisés pour les amortissements sont ceux convenus avec l'administration des contributions directes. Les frais accessoires sont ajoutés à l'immobilisé principal auquel ils se rapportent et sont amortis au même rythme.

Immobilisations financières

Les participations sont portées à l'actif du bilan à leur valeur d'acquisition, frais accessoires exclus. Des réductions de valeur sont comptabilisées en cas de dépréciation durable.

Provisions pour risques et charges

Les provisions sont comptabilisées à leur valeur nominale.

Opérations en monnaies étrangères

Les transactions en monnaies étrangères sont valorisées au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les éléments d'actif et de passif monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis au taux de clôture. Les gains et les pertes qui résultent de ces transactions ainsi que de la conversion des éléments d'actif et de passif monétaires libellés en devises sont comptabilisés au compte de résultats. Les actifs et les passifs non monétaires libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date de la transaction.

ÉTAT DU CAPITAL

CAPITAL	Millions d'euros	Millions d'actions
Capital émis		
Au terme de l'exercice précédent	332,9	432,0
Modifications au cours de l'exercice	111,0	144,1
	443,9	576,1
Représentation du capital		
Actions sans mention de valeur	443,9	576,1
Actions nominatives	N/A	391,4
Actions au porteur	N/A	184,7
ENGAGEMENT D'ÉMISSION D' ACTIONS	Millions d'euros	Millions d'actions
Suite à l'exercice de droits de souscription		
Droits de souscription en cours	N/A	14,5
Montant du capital à souscrire	11,1	N/A
Nombre maximum d'actions à émettre	N/A	14,5
CAPITAL AUTORISÉ NON SOUSCRIT		Millions d'euros
		13,3

RAPPORT SUR L'UTILISATION DU CAPITAL AUTORISÉ (APRÈS CLÔTURE DE L'EXERCICE 2004)

Le 12 août 2004, InBev et SUN Trade (International) Limited, les actionnaires contrôlant Sun Interbrew Limited, ont annoncé qu'ils avaient conclu un accord (le "Contrat d'achat d'actions SUN Trade") en vertu duquel InBev se portait acquéreur des droits de vote et de l'intérêt économique détenus par SUN Trade dans Sun Interbrew (soit au total 10.491.176 actions de classe B avec droit de vote et 8.891.601 actions de classe A sans droit de vote, représentant approximativement 37,75% des droits de vote et un intérêt économique de 16,66%). Par ailleurs, il était mis fin à la Convention d'actionnaires existante du 2 avril 1999 entre SUN Trade et InBev au sujet de Sun Interbrew (la "Transaction"). Le 10 janvier 2005, InBev et SUN Trade ont annoncé que la contrepartie que recevrait SUN Trade en vertu du Contrat d'achat d'actions SUN Trade, avait été transformée de commun accord d'un paiement exclusivement en nouvelles actions InBev en un paiement en nouvelles actions InBev, complété par un paiement en espèces. La Transaction a été finalisée le 31 janvier 2005.

Par conséquent, l'acquisition s'est accomplie par (i) l'émission de nouvelles actions InBev en faveur de SUN Trade en rémunération de l'apport en nature par celle-ci au capital d'InBev d'une partie de ses droits de vote et de son intérêt économique détenus dans Sun Interbrew ("l'Augmentation de capital") et (2) un paiement en espèces, calculé sur le prix moyen de l'action InBev durant une période de 25 jours échue deux jours ouvrables avant la clôture de l'acquisition, en rémunération du solde des droits de vote et de l'intérêt économique détenu par SUN Trade dans Sun Interbrew.

Eu égard à ce qui précède et conformément à l'autorisation conférée par l'Assemblée Générale Extraordinaire le 27 août 2004 au conseil d'administration d'augmenter le capital social d'InBev par le biais du capital autorisé, le Conseil a décidé le 26 janvier 2005 d'augmenter le capital social d'InBev par l'émission de 12.500.001 nouvelles actions ordinaires InBev en faveur de SUN Trade en rémunération de l'apport en nature par celle-ci de 6.556.949 actions de la classe B (avec droit de vote) et de 5.557.220 actions de la classe A (sans droit de vote), soit au total 12.114.169 actions, de SUN Interbrew, représentant approximativement 23,6% des droits de vote et un intérêt économique de 10,4% dans Sun Interbrew.

Les nouvelles actions ordinaires qui ont été émises en faveur de SUN Trade sont de même nature et jouissent des mêmes droits et privilèges que les actions ordinaires InBev existantes au moment de l'Augmentation de capital. Elles donnent droit au dividende pour l'exercice 2005 et pour les exercices ultérieurs.

Les nouvelles actions ont été émises sous forme d'actions nominatives et n'ont pas de valeur nominale.

L'apport en nature des actions Sun Interbrew (y compris le contrôle additionnel de Sun Interbrew, conféré à InBev suite à la résiliation de la Convention d'actionnaires) a été valorisé à un montant de 331.375.026,51 euros, dont 9.625.000,77 euros ont été comptabilisés comme capital social et 321.750.025,74 euros comme prime d'émission. En rémunération de cet apport, InBev a émis 12.500.001 nouvelles actions souscrites par SUN Trade, représentant approximativement 2% du capital d'InBev. La méthode de valorisation utilisée par le Conseil pour l'apport des actions Sun Interbrew a consisté en une analyse de la valeur qu'InBev recevait en raison de la Transaction, comparée à la valeur qu'InBev contribuait globalement, tant en actions qu'en espèces, dans le cadre de la Transaction.

L'émission des actions est dans l'intérêt de la société et de ses actionnaires, puisque la Transaction permet à InBev de consolider sa position dans les marchés fortement attractifs et à forte croissance, que sont les marchés russe et ukrainien.

Plus de détails sur l'intérêt de la Transaction pour InBev et sur sa valorisation sont fournis dans le rapport spécial du conseil d'administration du 26 janvier 2005, qui est disponible sur le site internet de la société.

STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT

La dernière déclaration des participations importantes au 27 août 2004, montre que six organisations, agissant de concert, détiennent ensemble 412.589.790 actions ordinaires de la société, se répartissant comme indiqué ci-dessous.

	% des droits de vote associés aux actions ⁽¹⁾	
Stichting Interbrew, stichting administratiekantoor de droit néerlandais		
Nombre d'actions	321.712.000	55,84 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
	321.712.000	54,47 %
Fonds InterbrewBaillet-Latour sprl à finalité sociale de droit belge		
Nombre d'actions	3.370.800	0,58 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
	3.370.800	0,57 %
Fonds Président Verhelst sprl à finalité sociale de droit belge		
Nombre d'actions	4.494.000	0,78 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
	4.494.000	0,76 %
Eugénie Patri Sébastien (EPS) SA de droit luxembourgeois, liée à Stichting Interbrew qu'elle contrôle conjointement avec BRC SA de droit luxembourgeois		
Nombre d'actions	63.394.000	11,00 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
	63.394.000	10,73 %
Rayvax Société d'Investissements SA de droit belge		
Nombre d'actions	19.316.000	3,35 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
	19.316.000	3,27 %
Sébastien Holding SA de droit belge, liée à Rayvax Société d'Investissements dont elle est une filiale		
Nombre d'actions	302.990	0,05 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
	302.990	0,05 %
Total		
Nombre d'actions	412.589.790	71,61 %
Nombre de droits de souscription	0	0 %
Total	412.589.790	69,86 %

⁽¹⁾ Basé sur le nombre d'actions, de droits de souscription en circulation au 31 décembre 2004 (576.117.200, et 11.455.701)

CONVENTION ENTRE ACTIONNAIRES

Dans le cadre du rapprochement entre Interbrew et AmBev, BRC, EPS (une société regroupant une large partie des intérêts des familles belges fondatrices d'Interbrew), Rayvax Société d'Investissements SA (une société de droit belge détenant une partie des participations dans InBev de l'une des familles fondatrices d'Interbrew) et Stichting Interbrew ont conclu une convention d'actionnaires (la "Convention d'actionnaires relative à Interbrew"). La Convention d'actionnaires relative à Interbrew prévoit que BRC et EPS devront détenir leurs titres InBev via Stichting Interbrew (à l'exception de 93.000.000 actions InBev, qui seront détenues par des personnes physiques ou via EPS ou par d'autres entités en dehors de Stichting Interbrew) et contient notamment, certaines dispositions relatives à l'exercice du contrôle sur et au management de Stichting Interbrew et d'InBev ainsi qu'au transfert de titres InBev. BRC détient 141.712.000 certificats Stichting Interbrew de classe B (représentant 141.712.000 actions InBev), et EPS détiendra au moins 180.000.000 certificats Stichting Interbrew de classe A (représentant 180.000.000 actions InBev).

Aux termes de la Convention d'actionnaires relative à Interbrew, BRC et EPS exerceront un contrôle conjoint et égal sur Stichting Interbrew et sur les actions InBev détenues par Stichting Interbrew. BRC et EPS ont notamment convenu que Stichting Interbrew sera administrée par un bureau d'administration composé de huit membres, et qu'elles auront chacune le droit d'y désigner quatre membres. Au moins sept des huit administrateurs de Stichting Interbrew doivent être présents pour pouvoir délibérer. Toute décision ou acte du bureau d'administration de Stichting Interbrew requerra, sauf dans les cas où une majorité qualifiée est exigée, l'approbation de la majorité des administrateurs présents, dont au moins deux administrateurs désignés par BRC et deux désignés par EPS. Sauf certaines exceptions, toutes les décisions de Stichting Interbrew ayant trait aux actions InBev qu'elle détient, en ce compris la manière dont sera exercé le droit de vote afférent aux actions détenues par Stichting Interbrew lors des assemblées générales ordinaires et extraordinaires d'InBev, seront prises par le bureau d'administration de Stichting Interbrew.

La Convention d'actionnaires relative à Interbrew exige que le bureau d'administration de Stichting Interbrew se réunisse avant chaque assemblée générale d'InBev, afin de déterminer la manière dont seront exercés les droits de votes afférents aux actions InBev.

La Convention d'actionnaires relative à Interbrew prévoit des restrictions quant à la possibilité pour BRC et EPS de transférer leurs certificats Stichting Interbrew (et par voie de conséquence leurs actions InBev détenues via Stichting Interbrew). EPS s'est engagée à détenir à tout moment, de manière directe ou indirecte, au moins 180.000.000 certificats Stichting Interbrew (afférents à 180.000.000 actions InBev). BRC s'est engagée à détenir à tout moment, de manière directe ou indirecte, au moins 141.712.000 certificats Stichting Interbrew (afférents à 141.712.000 actions InBev). Par ailleurs, la Convention d'actionnaires relative à Interbrew requiert qu'EPS et ses cessionnaires autorisés au sens de la Convention d'actionnaires relative à Interbrew, dont les actions InBev ne sont pas détenues via Stichting Interbrew, exercent le droit de vote afférent à ces actions de la même manière que le droit de vote attaché aux actions InBev détenues par Stichting Interbrew, et effectuent tout transfert de leurs actions InBev de manière ordonnée afin de ne pas perturber le marché des actions InBev et dans le respect de toutes conditions posées par InBev afin d'assurer une cession ordonnée. Par ailleurs, aux termes de la Convention d'actionnaires relative à Interbrew, EPS et BRC ont convenu de ne pas acquérir d'actions AmBev, sauf certaines exceptions de portée limitée.

La Convention d'actionnaires relative à Interbrew restera en vigueur pour une période initiale de 20 ans à compter de la date de réalisation effective du rapprochement. Par la suite, elle sera automatiquement reconduite pour des termes successifs de 10 ans chacun, sauf dans le cas où, au plus tard deux ans avant l'expiration de la période initiale ou d'une période de reconduction, BRC ou EPS notifie à l'autre partie son intention de résilier la convention.

D'autre part, la Stichting Interbrew a conclu une convention de vote avec le Fonds Interbrew-Baillet Latour et le Fonds Président Verhelst. Cette convention prévoit des consultations entre les trois organes avant toute assemblée des actionnaires afin de décider de la manière dont ils exerceront les droits de vote liés aux actions qu'ils détiennent.

RAPPORT DE GESTION RELATIF AUX COMPTES ANNUELS STATUTAIRES NON-CONSOLIDÉS D'INBEV SA

L'objet social d'InBev SA est d'assurer la gestion et le contrôle des entreprises du groupe InBev.

COMMENTAIRES SUR LES COMPTES ANNUELS STATUTAIRES

COMMENTAIRES SUR LE BILAN

Immobilisations incorporelles et corporelles

L'augmentation des immobilisations incorporelles est liée à l'achat du software pour le "datawarehouse corporate". L'augmentation des immobilisations corporelles est due aux immobilisations en cours de construction (aménagement du nouveau siège principal et commencement du nouveau bâtiment technique) et à l'achat de matériel informatique. Par conséquent, la charge d'amortissement est plus élevée que l'exercice précédent.

Immobilisations financières

L'augmentation des immobilisations financières résulte des transactions suivantes:

- achat de 256 titres Brasserie de Luxembourg Mousel Diekirch à des tiers;
- apport en nature de 3.341.568.960 titres Ambrew (autrefois Tinsel Investments) au mois d'août.

Les créances à plus d'un an

Les autres créances augmentent de 478m d'euros, suite à un nouveau prêt intersociété accordé à Interbrew International BV.

Les créances à un an au plus, placements de trésorerie, valeurs disponibles, charges à reporter et produits à recevoir

Les créances commerciales augmentent de 25m d'euros en raison d'une augmentation du solde clients des filiales.

Au cours du mois d'octobre 2004, InBev a racheté 235.000 de ses propres actions sur le marché d'Euronext Bruxelles. Les actions ont été acquises au cours du jour pour une valeur totale de 6,3m d'euros. L'acquisition des actions a été réalisée en vue de leur revente immédiate à un nombre très restreint de cadres supérieurs de la société à un prix réduit de 16,66 % par rapport au prix du marché. De la sorte, la société entendait octroyer une gratification particulière auxdits cadres eu égard au caractère exceptionnel de leurs prestations. Le pair comptable des actions achetées était de 0,77 euro, et représentait 180.950 euros du capital social qui, au 31 décembre 2004, s'élevait à 443.872.128 euros. A la fin de la période, la société avait encore 16.306 actions propres en portefeuille.

La diminution de 647m d'euros des valeurs disponibles provient d'une réduction de notre compte courant avec Cobrew suite au prêt à long terme (479m d'euros) accordé à Interbrew International BV et à une diminution des dividendes reçus de 287m d'euros par rapport à 2003. Les intérêts à recevoir s'élèvent à 12m d'euros.

Capital et réserves

L'augmentation nette du capital et des réserves résulte des éléments suivants:

- 9 augmentations de capital pour un montant de 111m d'euros portant ainsi le nombre de titres à 576.117.200;
- l'augmentation des primes d'émission de 3.256m d'euros;
- le 27 août 2004, suite au regroupement d'Interbrew et d'Ambev, création de 141.712.000 titres, soit une augmentation de capital de 109m d'euros et une hausse des primes d'émission de 3.233m d'euros qui sont déjà reprises dans les chiffres précédents;
- le résultat de l'exercice;
- la distribution d'un dividende.

Dettes à plus d'un an

En 2004, les dettes à plus d'un an n'ont pas évoluées de manière significative.

Dettes à un an au plus, charges à imputer et produits à reporter

L'augmentation des dettes à un an au plus, des charges à imputer et des produits à reporter est essentiellement due aux variations suivantes:

- 8m d'euros d'augmentation des papiers commerciaux;
- hausse de 49m d'euros des dettes commerciales;
- 13m d'euros supplémentaires pour les charges sociales à payer;
- 32m d'euros d'augmentation des charges à imputer.

Instruments financiers

La société est exposée à des risques de change et de taux d'intérêt (fixe et variable) sur ses dettes en euros et en monnaies étrangères. Des dérivés "taux d'intérêt" et "risque de change" sont utilisés pour limiter les risques. Les risques des investissements en monnaies étrangères sont couverts en grande partie par des instruments financiers dérivés "Risque de change". Notre position couverte par les dérivés est de 139k euros. Ce montant est le total de la juste valeur positive des dérivés et la perte qui peut en résulter des contre-performances des obligations contractuelles des autres sociétés du groupe.

COMMENTAIRES SUR LE COMPTE DE RÉSULTATS

L'exercice comptable se clôture par une perte après impôts de 102m d'euros, à comparer à un bénéfice après impôts de 272m d'euros en 2003. L'augmentation des produits d'exploitation de 27m d'euros est essentiellement dû à l'augmentation des management fees reçus des filiales. Les charges d'exploitation ont progressé de 134m d'euros suite à une augmentation de 87m d'euros des honoraires des consultants relatifs aux acquisitions des filiales, à une hausse du coût de l'assurance "risque" de 7m d'euros et des frais de personnel plus élevés de 25m d'euros. La diminution du résultat financier résulte d'une diminution (287m d'euros) des dividendes reçus des filiales par rapport à 2003. La vente des droits de Hops d'InBev SA à Interbrew International BV a dégagé une plus-value de 18m d'euros.

ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS SURVENUS APRÈS LA CLÔTURE DES COMPTES ANNUELS

Nous nous référons à l'annexe 31 (événements importants survenus après la date de clôture) des états financiers consolidés.

FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

En 2004, InBev SA a investi 1,3m d'euros, principalement, dans le domaine des études de marché, à comparer à 0,9m d'euros en 2003.

INTÉRÊTS DES ADMINISTRATEURS – ARTICLE 523 DU CODE DES SOCIÉTÉS

Conformément au Code des sociétés, un administrateur qui a un intérêt financier dans un contrat ou une opération soumis au conseil d'administration, ne peut participer aux discussions et délibérations qui précèdent la décision du Conseil à cet égard et ne peut prendre part au vote. En outre, le commissaire de la société doit être informé que l'administrateur a un intérêt dans ce contrat ou cette opération.

En 2004, cette procédure a été appliquée une fois. Durant la réunion du 8 décembre 2004, le conseil d'administration a décidé de payer une commission d'un montant fixe de 3m d'euros à Compass Advisors LLP afin de rémunérer les services de conseil financier rendus dans le cadre de la négociation et de la finalisation du Contrat d'achat d'actions du 12 août 2004, tel que modifié le 10 janvier 2005, conclu entre SUN Trade (International) Limited ("SUN Trade") et la société, ainsi que du Contrat d'achat d'actions du 31 décembre 2004, conclu entre Eco Holdings Limited et la société. Monsieur Allan Chapin, administrateur, étant associé de Compass Advisors LLP, a déclaré avoir un intérêt financier opposé et n'a pas pris part à la décision du conseil d'administration.

En approuvant la commission due à Compass Advisors LLP, le conseil d'administration a déterminé que cette commission était comparable aux commissions payées à d'autres conseillers financiers dans des dossiers présentant une taille et une complexité similaires et était équitable du point de vue de la société.

La même procédure a été appliquée pour Monsieur Allan Chapin, pour les raisons évoquées ci-dessus, lors de la réunion du conseil d'administration du 26 janvier 2005, pendant laquelle le Conseil a décidé d'émettre 12.500.001 nouvelles actions ordinaires InBev en faveur de SUN Trade, conformément au Contrat d'achat d'actions susvisé entre SUN Trade et la société.

INFORMATIONS CONCERNANT LES MISSIONS CONFIEES AU COMMISSAIRE ET LES HONORAIRES S'Y RAPPORANT

Notre commissaire est la Société de Réviseurs d'Entreprises, KPMG, représenté par Monsieur Erik Helsen, réviseur d'entreprise.

Les honoraires de base relatifs à la révision des comptes annuels d'Interbrew et de ses filiales sont déterminés par l'assemblée générale des actionnaires après revue et approbation par le comité d'audit et le conseil d'administration de la société. Les honoraires concernant les services prestés par KPMG au plan mondial pour l'exercice 2004 s'élèvent à 9.471.355 euros (2003: 8.454.129 euros) dont 4.188.735 euros (2003: 4.031.108 euros) pour le contrôle annuel des résultats financiers, 4.163.905 euros (2003: 3.094.369 euros) pour d'autres prestations de contrôle, 371.333 euros (2003: 192.030 euros) pour des conseils fiscaux, et 747.382 euros (2003: 1.136.622 euros) pour des services divers. Les autres prestations de contrôle concernent principalement des 'Due diligence' financières en assistant Interbrew lors des acquisitions et des cessions de filiales.

DÉCHARGE AUX ADMINISTRATEURS ET AU COMMISSAIRE

Nous vous proposons d'approuver les comptes annuels tels qu'ils vous sont soumis et par un vote spécial et de donner décharge aux administrateurs et au commissaire pour les missions accomplies dans le cadre de leurs mandats durant l'exercice écoulé.

BÉNÉFICE À AFFECTER

Nous vous proposons de payer un dividende brut de 0,39 euro par action, soit la distribution d'un dividende total de 225m d'euros.

Sous réserve d'approbation, le dividende net de 0,2925 euro par action sera payable à partir du 27 avril 2005 contre remise du coupon numéro 5 joint à la nouvelle action au porteur ou un dividende net de 0,3315 euro par action si le coupon numéro 5 est présenté simultanément avec le coupon VVPR portant le même numéro d'ordre.

Le 1^{er} mars 2005.

Rapport du commissaire

A l'attention du conseil d'administration et des actionnaires d'InBev SA

Nous avons audité les bilans consolidés ci-joints d'InBev SA et des ses filiales (le « Groupe ») aux 31 décembre 2004 et 2003, ainsi que les comptes de résultats consolidés, les états consolidés des bénéfices et pertes pris en compte et le tableau de flux de trésorerie consolidés. Ces comptes annuels consolidés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'Administration de la Société. Notre mission consiste à exprimer une opinion sur ces comptes annuels consolidés basée sur les contrôles que nous avons effectués. Les comptes annuels des sociétés du sous-groupe AmBev comprises dans la consolidation pour un total d'actifs de EUR ('000) 3.589.752 (en excluant le goodwill pour un montant de EUR ('000) 2.883.227) et un chiffre d'affaires consolidé de EUR ('000) 1.205.306, ont été contrôlés par d'autres réviseurs ; nous nous sommes basés sur leur attestation.

Attestation sans réserve concernant les comptes consolidés

Nous avons effectué nos contrôles selon les Normes d'Audits Internationaux (ISA) émises par l'International Federation of Accountants; ces normes professionnelles requièrent que notre révision soit organisée et exécutée de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes annuels consolidés ne comportent pas d'inexactitudes significatives. Un contrôle consiste à examiner, par sondages, la justification des montants et autres informations contenus dans ces comptes annuels consolidés. Il consiste, également, à évaluer le bien-fondé des règles d'évaluation et des estimations faites par les administrateurs et à évaluer la présentation des comptes annuels consolidés dans leur ensemble. Nous estimons que nos travaux et les rapports de nos confrères qui ont contrôlé les comptes des sociétés du sous-groupe AmBev, fournissent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

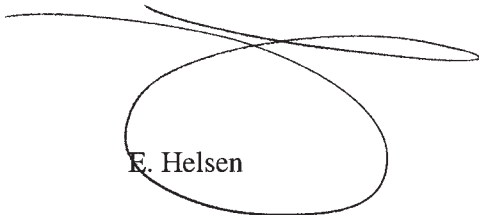
A notre avis, fondé sur notre révision et les rapports de nos confrères, les comptes annuels consolidés donnent une image fidèle de la situation financière consolidée, ainsi que des résultats consolidés, et du financement du Groupe au 31 décembre 2004 et 2003, en conformité avec les Normes Comptables Internationales (IFRS), comme elles ont été adoptées par l'International Accounting Standards Board (IASB).

Attestations complémentaires

Les attestations complémentaires suivantes sont fournies de façon à compléter le rapport de contrôle mais ne sont pas de nature à modifier notre attestation des comptes annuels consolidés :

- Le rapport de gestion consolidé contient les informations requises par la loi et concorde avec les comptes annuels consolidés ;
- Comme mentionné dans l'annexe 1(A), les comptes annuels consolidés ont été préparés en conformité avec les Normes Comptables Internationales (IFRS) publiées par l'International Accounting Standards Board, comme adopté par l'Union Européenne jusqu'au 31 décembre 2004,.

Klynveld Peat Marwick Goerdeler, Reviseurs d'Entreprises
Commissaire
représentée par



Leuven, le 1 mars 2005

Information aux actionnaires

RÉSULTATS, DIVIDENDES, ACTIONS ET COURS DE L'ACTION

Euros par action sauf indication contraire	2004	2003	2002	2001	2000
Flux de trésorerie provenant des opérations d'exploitation	2,40	2,66	2,42	2,45	2,60
Bénéfice net normalisé par action avant goodwill ⁽¹⁾	1,69	1,45	1,51	1,44	1,04
Dividende par action ⁽¹⁾	0,39	0,36	0,33	0,29	0,21
Cours de l'action maximum	29,1	23,2	34,5	37,5	38,1
Cours de l'action minimum	20,3	15,0	19,1	25,5	34,0
Cours de l'action à la clôture	28,5	21,2	22,5	30,75	37,12
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (en millions d'actions)	480	432	431	429	335
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées (en millions d'actions)	483	434	435	434	343
Volume d'actions négocié (en millions d'actions)	147	124	113	119	30

ACTIONNAIRES

Au 31 décembre 2004	En millions d'actions	% du capital
Stichting Interbrew		55,8
Fonds Interbrew-Baillet Latour	321,7	0,6
Fonds Président Verhelst	3,4	0,8
Eugenie Patri Sébastien (EPS) SA	4,5	11,0
Rayvax Société d'investissements SA	63,4	3,4
Sébastien Holding SA	19,3	0,1
Marché	0,3	28,3
	576,1	100,0

ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION INBEV COMPARÉ AU DOW JONES EURO STOXX 50



⁽¹⁾ Ajusté pour tenir compte du fractionnement d'actions.

CALENDRIER FINANCIER

Publication des résultats de l'exercice 2004 Rapport annuel	2 mars 2005 30 mars 2005 sur www.inbev.com 11 avril 2005 version imprimée
Assemblée générale des actionnaires	26 avril 2005
Paiement du dividende	27 avril 2005
Volumes du premier semestre 2005 & avis de période close	14 juillet 2005
Publication des résultats du premier semestre 2005	8 septembre 2005
Mise à jour des résultats des neuf premiers mois de l'exercice 2005	3 novembre 2005
Volumes pour l'exercice 2005 & avis de période close	13 janvier 2006
Publication des résultats de l'exercice 2005	1 ^{er} mars 2006

CONTACT AVEC LES INVESTISSEURS

Patrick Verelst
Vice President Investor Relations
Brouwerijplein 1
3000 Leuven
Belgique
Tel: +32-16-27-65-41
E-mail: Patrick.verelst@InBev.com

Glossaire

Bénéfice d'exploitation normalisé

Bénéfice d'exploitation corrigé des éléments non-récurrents.

Bénéfice net par action avant goodwill

Bénéfice net avant amortissements du goodwill, divisé par le nombre moyen des actions ordinaires.

Bénéfice net par action dilué avant goodwill

Bénéfice net avant amortissements du goodwill, divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées.

Bénéfice net normalisé

Bénéfice net corrigé des éléments non-récurrents.

Bénéfice net normalisé par action avant goodwill

Bénéfice net par action avant goodwill, corrigé des éléments non-récurrents.

Bénéfice net normalisé par action dilué avant goodwill

Bénéfice net par action dilué avant goodwill, corrigé des éléments non-récurrents.

Chiffre d'affaires net

Le chiffre d'affaires moins les accises et les ristournes.

Couverture des intérêts

EBITDA moins les dépenses brutes d'investissements, divisé par les dépenses nettes d'intérêts.

Dépenses commerciales

Les dépenses commerciales incluent tous les coûts de vente des produits, y compris les autres coûts (salaires, frais de bureau, etc.) du département commercial et de la force de vente.

Dépenses d'investissements nettes

Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles, moins les revenus provenant des ventes.

Dépenses de marketing

Les dépenses de marketing reprennent tous les coûts relatifs au support et à la promotion des marques. Ces coûts comprennent les divers coûts opérationnels (salaires, frais de bureau, etc.) du département marketing ainsi que le "sponsoring", les événements, les enquêtes et les études de marché.

Dettes financières nettes

Emprunts portant intérêts à long terme et à court terme plus les découverts bancaires diminués des placements, de la trésorerie et équivalents de trésorerie.

EBIT

Bénéfice d'exploitation.

EBIT normalisé

Bénéfice d'exploitation corrigé des éléments non-récurrents.

EBITDA

Bénéfice d'exploitation avant amortissements et dépréciations.

EBITDA normalisé

Bénéfice d'exploitation avant amortissements et dépréciations corrigé des éléments non-récurrents.

Éléments non-récurrents

Tous les frais ou les revenus qui surviennent de manière irrégulière et ne faisant pas partie des activités normales de la société et dont le montant s'élève au minimum à 5m d'euros.

Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées

Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires ajusté de l'impact des options d'achat d'actions émises.

Moyenne pondérée des actions ordinaires

Nombre des actions émises au début de l'exercice, corrigé par le nombre d'actions annulées, rachetées et émises durant l'exercice, multiplié par un facteur temps moyen.

Pay out ratio

Dividende brut par action multiplié par le nombre d'actions ordinaires émises à la fin de l'exercice, divisé par le bénéfice d'exploitation.

Ratio dettes/capitaux propres

Dettes financières nettes divisées par le capital et les réserves.

Rendement sur le capital investi (ROIC)

Bénéfice net d'exploitation après impôts plus les revenus des entreprises associées et les dividendes des sociétés non consolidées divisé par les capitaux investis. Un prorata est calculé pour les acquisitions réalisées pendant l'exercice.

Rendement normalisé sur le capital investi (ROIC normalisé)

Rendement sur le capital investi (ROIC) ajusté des éléments non-récurrents.

Taux moyen d'imposition du groupe

Le taux d'imposition moyen pondéré est la résultante du taux d'imposition appliqué par chaque pays, calculé sur le bénéfice avant impôts et avant éléments exceptionnels de chaque entité et en divisant la charge totale d'impôts ainsi obtenue par le bénéfice net avant impôts et avant éléments exceptionnels du groupe.

Adresses et contacts

SIÈGE SOCIAL

InBev NV/SA
Grand'Place 1
1000 Brussels
Belgium

SIÈGE ADMINISTRATIF

InBev NV/SA
Brouwerijplein 1
3000 Leuven
Belgium
Tel: + 32 16 27 6111
Fax: +32 16 50 6111

AMÉRIQUE DU NORD

CANADA

Labatt Breweries of Canada
Labatt House,
Queen's Quay Terminal
207 Queen's Quay West,
Suite 299
P.O. Box 133
Toronto, Ontario M5J 1A7
Tel :+ 1 416 361 5050
Fax :+1 416 361 5200

ÉTATS-UNIS

InBev USA
101 Merritt 7
P.O. Box 5075
Norwalk
Connecticut 06856-5075
Tel: + 1 203 750 6600
Fax :+ 1 203 750 6699

AMÉRIQUE CENTRALE & DU SUD

**Companhia de Bebidas das
Américas - AmBev**
Rua Dr. Renato Paes de Barros
1017
4 andar
Itaim Bibi
04530-001
São Paulo
Brésil
Tel: +55 11 2122 1414 / 1415
Fax: +55 11 2122 1526

ASIE-PACIFIQUE

AUSTRALIE

**Interbrew Export & Licenses -
Oceania Representative Office**
Suite D, Level 4
140 William Street
East Sydney NSW, 2011
Tel: + 61 2 9361 5266
Fax : + 61 2 9361 5633

CHINE

**Interbrew Management
(Shanghai) Co Ltd.**
1115 One Corporate Avenue
222 Hubin Road,
Shanghai 200021
Tel: + 86 21 5382 7878
Fax: + 86 21 53829 670

SINGAPOUR

**Interbrew Export & Licenses
Asia Pacific Representative
Office**
International Building # 11-01
360 Orchard Road
Singapore 238869
Tel: + 65 6738 1742
Fax : + 65 6737 5975

CORÉE DU SUD

Oriental Brewery Co., Ltd.
Hanwon Bldg 8F
#1449-12, Seocho-Dong
Seocho-ku, Seoul, 137-070
Tel: + 82 2 2149 5006
Fax : + 82 2 2149 5380

Adresses et contacts

EUROPE DE L'OUEST

BELGIQUE

SA Interbrew Belgium NV

Vaartkom 31
3000 Leuven
Tel: + 32 16 27 6111
Fax: + 32 16 50 6111

FRANCE

Interbrew France S.A.S.

Av. Pierre-Brossolette 14, B.P. 9
59426 Armentières Cedex
Tel: + 33 3 2048 30 30
Fax: + 33 3 2048 31 97

ALLEMAGNE

Interbrew Deutschland

Am Deich 18/19
28199 Bremen
Tel: + 49 421 5094 0
Fax: + 49 421 5094 667

ITALIE

Interbrew Italia Srl

Piazza Francesco Buffoni 3
21013 Gallarate (VA)
Tel: + 39 0331 268411
Fax: + 39 0331 268505

GRAND DUCHÉ DU LUXEMBOURG

Brasserie de Luxembourg

Mousel Diekirch S.A.

Rue de la Brasserie 1
9214 Diekirch
Tel: + 352 80 2131 1
Fax: + 352 80 3923

ESPAGNE

Interbrew Spain

Fructuos Gelabert, 2-4, 8° 2a
Edificio Conata I
08970 Sant Joan Despi,
Barcelona
Tel: + 34 93 480 8320
Fax: + 34 93 477 1540

PAYS-BAS

Interbrew Nederland N.V.

Ceresstraat 1
Postbus 3212
4800 CA Breda
Tel: + 31 76 525 2424
Fax: + 31 76 525 2505

ROYAUME-UNI

Interbrew UK Ltd.

Porter Tun House
500 Capability Green Luton
Bedfordshire LU1 3LS
Tel: + 44 1582 39 1166
Fax: + 44 1582 39 7397

EUROPE CENTRALE ET DE L'EST

BOSNIE HERZÉGOVINE

Uniline d.o.o.

I. Gundulica bb
88 340 Grude
Tel: + 387 39 661 670
Fax: + 387 39 662 700

BULGARIE

Kamenitza AD

1 Business Park Sofia
Building 3, 1st Floor, office 103
Mladost 4
1715 Sofia
Tel: + 359 2 974 03 84
Fax: + 359 2 974 03 85

CROATIE

Zagrebacka Pivovara d.d.

Ilica 224
10000 Zagreb
Tel: + 385 1 39 00 199
Fax: + 385 1 37 74 639

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

Pivovary Staropramen a.s.

Nádražní 84
150 54 Praha 5
Tel: + 420 257 191 111
Fax: + 420 257 191 288

HONGRIE

Borsodi Sörgyar Rt.

Rákóczi u. 81
3574 Böcs
Tel: + 36 46 318 133
Fax: + 36 46 318 129

ROUMANIE

Interbrew Romania S.A.

20, Sireului St., 014354
Sector 1, Bucharest
Tel: + 40 21 208 0200
Fax: + 40 21 208 0210

RUSSIE

SUN Interbrew

Vorontsovsky Park 6
117630 Moscow
Tel: + 7 095 960 23 60
Fax: + 7 095 960 23 62

SERBIE & MONTENEGRO

Industrija piva i sokova

"Trebjesa" A.D.Niksic

Njegoseva 18
81400 Niksic/Montenegro
Tel: + 381 83 242 433
Fax: + 381 83 243 866

Apatinksa Pivara

Trg oslobođenja 5
25260 Apatin/Serbie
Tel: + 381 25 773 444 240
Fax: + 381 25 773 201

SLOVAQUIE

Staropramen - Slovakia s.r.o.

Trnavská cesta 82
820 12 Bratislava 2
Tel: + 421 2 555 74 772
Fax: + 421 2 555 74 976

UKRAINE

SUN Interbrew Ukraine

87, Bozhenko Str.
Kiev, 03150
Tel: + 380 44 201 4000
Fax: + 380 44 201 4009

Editeur Responsable :
Marianne Amssoms

Responsable de Projet :
Vicky Palmeri

Réalisation :
Clare Richardson

Création :
FOUR IV – London

Production :
EDISON – Leuven

Version anglaise originale écrite par
Kirby Hall

U kan dit rapport in het Nederlands
op onze website consulteren :
www.InBev.com
You can consult this report in English
on our website : www.InBev.com

InBev SA/NV
Brouwerijplein 1
B-3000 Leuven
Belgium

Tél : + 32-16 27 61 11
Fax : +32-16 50 61 11
Internet site : www.InBev.com

Registre des personnes morales :
0.417.497.106

