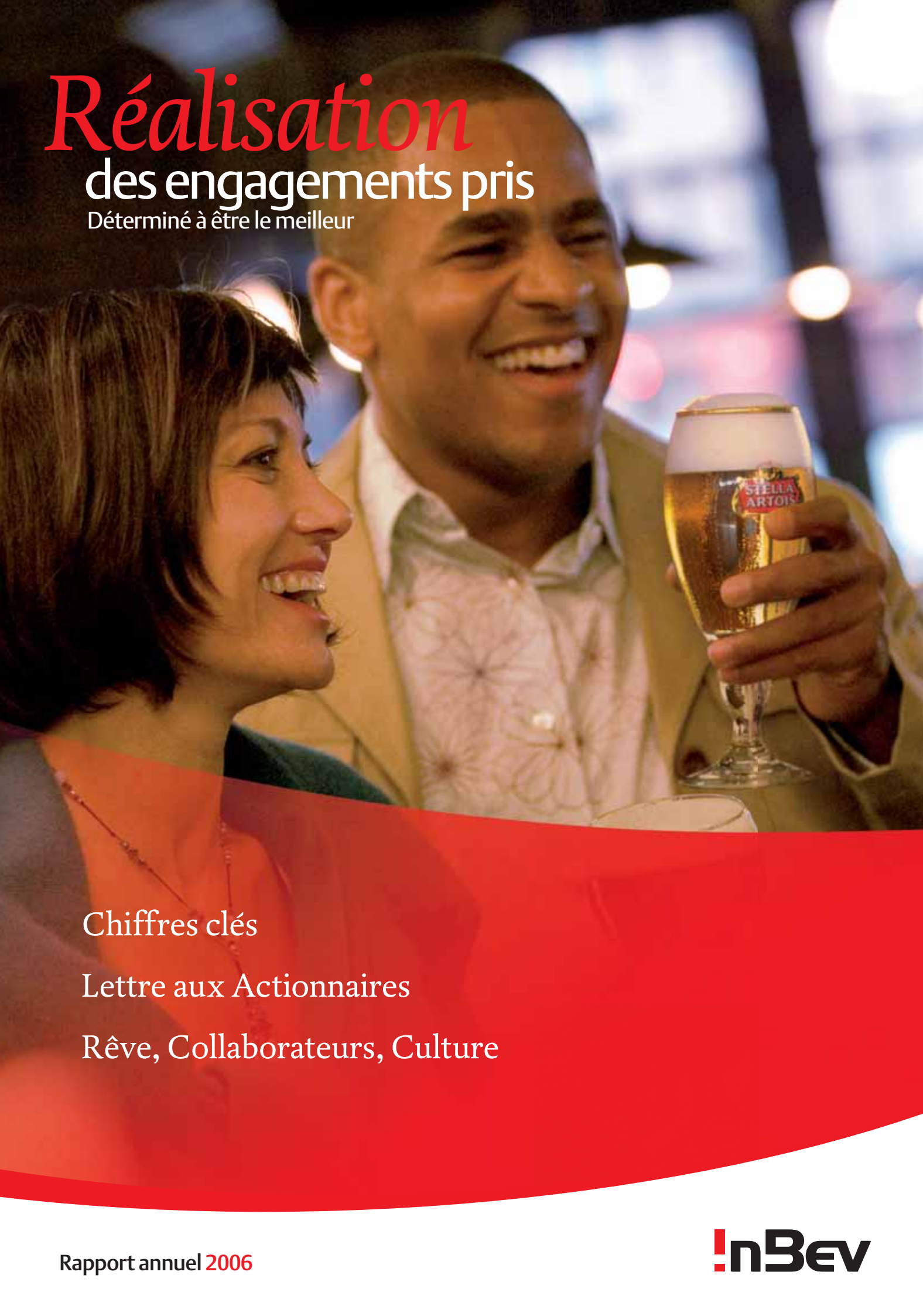




Réalisation

des engagements pris

Déterminé à être le meilleur

Chiffres clés

Lettre aux Actionnaires

Rêve, Collaborateurs, Culture



La flèche du curseur figurant sur certaines pages sélectionnées du Rapport annuel 2006, indique que vous pouvez trouver des informations plus détaillées relatives à ces sujets sur notre site web. Pour consulter ces informations complémentaires, connectez-vous sur : www.InBev.com/annualreport2006



7

Présentation et priorités
du Management



13

InBev dans le monde

Réalisation

des engagements pris

Déterminé à être le meilleur

2006 – Dans l'ensemble nous avons atteint les objectifs que nous nous étions fixés, assurant une croissance interne des volumes et des produits tout au long de l'année, tout en continuant à développer une solide gestion des coûts. Nous avons dû faire face à des pressions sur certains marchés, mais grâce à la force de nos marques, nous avons respecté notre engagement en matière de création de valeur ajoutée grâce à un accroissement des marges, réalisant - avec une année d'avance sur le programme établi - notre objectif de marge EBITDA de 30 %.

Nos résultats, cette année, constituent une première étape importante du parcours que nous nous sommes tracé sur la voie 'du plus grand au meilleur', en développant cohérence et élan vers une croissance durable à long terme. Il nous reste encore du travail à faire, et nous sommes convaincus de disposer de la stratégie et des collaborateurs adéquats pour tenir nos engagements. Notre mission d'établir des liens durables avec les consommateurs continue d'être notre principal moteur et nous sommes déterminés à être la meilleure entreprise du secteur brassicole en termes de rentabilité.



27

Établir des liens
avec les consommateurs



35

La conduite des affaires
selon 'l'esprit InBev'



41

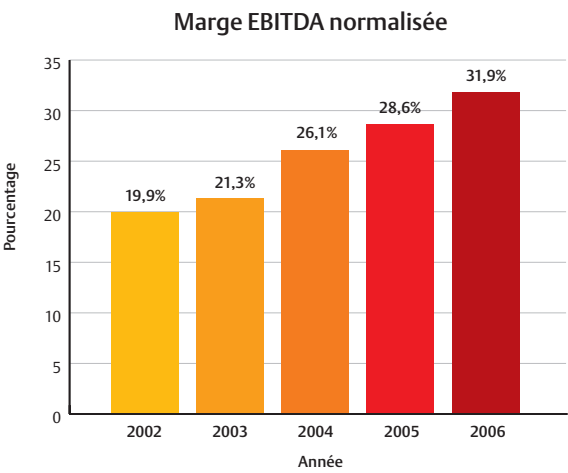
Citoyenneté d'entreprise

Rapports

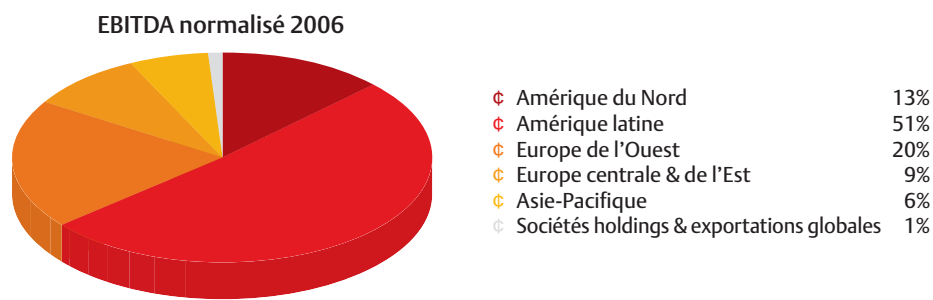
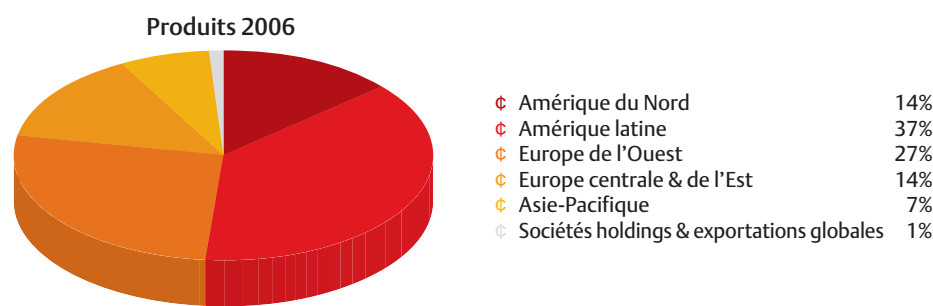
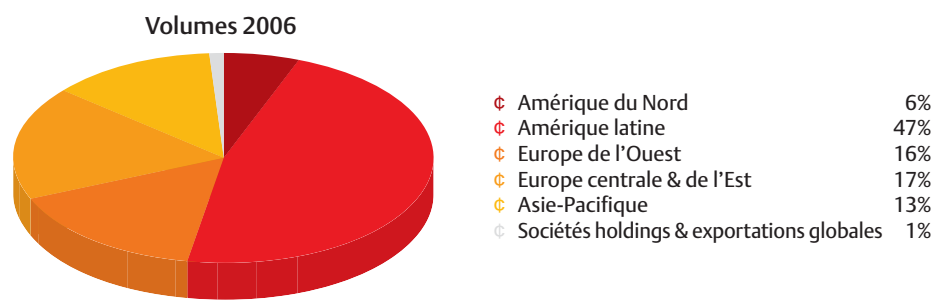
45

Rapport financier
Gouvernance d'entreprise

Respect des engagements pris
par la réalisation de notre objectif de
30% de marge EBITDA



Avec **2/3** de nos activités commerciales
ayant lieu dans des marchés émergents, nous sommes en bonne position
pour continuer à **croître**



Chiffres clés¹

Millions d'euros, sauf indication contraire

	2002	2003	2004 ²	2005	2006
Volumes (en millions d'hl)	97	108	162	224	247
Produits	6 992	7 004	8 568	11 656	13 308
EBITDA normalisé	1 394	1 498	2 116	3 339	4 239
EBITDA	1 394	1 498	2 329	3 132	4 223
Bénéfice d'exploitation normalisé	836	839	1 255	2 439	3 223
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	467	505	621	1 024	1 522
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	467	505	719	904	1 411
Dette financière nette	2 583	2 434	3 271	4 867	5 563
Ratio dettes / capitaux propres	0,55	0,52	0,39	0,42	0,45
Flux de trésorerie net provenant des opérations d'exploitation	1 045	1 151	1 384	2 405	3 287
Couverture des intérêts	6,8	7,6	7,5	4,9	6,6
ROIC normalisé (%)	11,2	10,6	13,3	11,3	14,2
Bénéfice normalisé par action hors goodwill (euros)	1,51	1,45	1,69	1,71	2,50
Dividende par action (euros)	0,33	0,36	0,39	0,48	0,72
Pay out ratio (%)	26,2	30,8	31,2	32,3	31,3
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (en millions d'actions)	431	432	480	600	608
Cours maximum de l'action (euros)	34,5	23,2	29,1	37,5	49,9
Cours minimum de l'action (euros)	19,1	15,0	20,3	24,6	35,0
Cours de l'action à la date de clôture (euros)	22,5	21,2	28,5	36,8	49,9
Capitalisation du marché	9 712	9 141	16 442	22 355	30 611

1 Se référer au glossaire.

2 Les chiffres de 2004 publiés ont été retraités afin de refléter l'adoption de la norme IFRS 2, *Paiement fondé sur des actions* (réduction du bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev de 9m d'euros) et l'adoption anticipée de la norme IAS 19 *Avantages du personnel* concernant la possibilité de comptabilisation complète des écarts actuariels dans la période où ils se produisent dans l'état des bénéfices et pertes pris en compte (augmentation du bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev de 9m d'euros).

A ground-breaking
experiment:
the reproduction of barley
and lemon in captivity.



The round mix of
Skol and lemon.



Événements et faits marquants de 2006

Outre nos résultats financiers, voici les principaux événements qui ont marqué l'année écoulée.

Février

Les Centres de services partagés : concentration stratégique et efficacité accrues de nos services de support

En février 2006, InBev a annoncé son intention de créer des Centres de services partagés afin d'améliorer l'efficacité des fonctions de support aux départements finances et exportations, tout en libérant temps et ressources supplémentaires permettant de se focaliser sur la conduite de la stratégie relative aux activités de base de l'entreprise. Les services de support de la Zone Amérique du Nord ont été répartis entre le Brésil et le Canada. En Europe, deux nouveaux Centres de services partagés furent créés, l'un en Hongrie et l'autre en République tchèque, pour soutenir les activités dans la région. Dans le cadre de la même stratégie, les systèmes d'entreprise et les services d'application au niveau européen, ainsi que ceux du siège administratif, furent sous-traités à LogicaCMG au cours du deuxième semestre 2006.

Avril

L'accord conclu avec Quinsa conduit à la création d'une nouvelle Zone InBev en Amérique latine, région Sud

Au mois d'avril, AmBev a conclu un accord visant à accroître sa participation dans Quilmes Industrial S.A. (Quinsa) pour atteindre environ 91%, renforçant ainsi la présence d'InBev en Argentine, en Bolivie, au Chili, au Paraguay et en Uruguay. La transaction a été clôturée en août 2006. En octobre, Quinsa a annoncé des projets de désinvestissement dans les marques Palermo, Bieckert et Imperial dans le contexte du processus d'examen du contrôle initié en Argentine par les Autorités suite au rapprochement d'origine entre AmBev et Quinsa en 2003. Au mois de novembre, AmBev annonça un plan complémentaire

visant à lancer une offre publique de rachat portant sur l'ensemble des actions restantes dans Quinsa. La création par InBev d'une nouvelle Zone distincte, la Zone Amérique latine Sud, dirigée par João Castro Neves qui a rejoint l'Executive Board of Management d'InBev au mois de janvier 2007, souligne l'importance de l'accord avec Quinsa.

Mai

Les changements survenus aux États-Unis renforcent le centrage stratégique et permettent de mieux toucher les consommateurs

En mai 2006, InBev USA a vendu la famille de marques Rolling Rock à Anheuser-Busch.

Au mois de novembre, un accord désignait Anheuser-Busch comme devenant l'importateur exclusif pour les États-Unis d'un certain nombre de marques européennes d'importation premium d'InBev, y compris Stella Artois, Beck's, Bass Pale Ale, Hoegaarden, Leffe et d'autres marques sélectionnées d'InBev. Labatt USA continuera à commercialiser les marques Labatt et Brahma par le biais d'un réseau de distribution distinct. L'accès à l'organisation et aux systèmes de vente et de distribution d'Anheuser-Busch, offrira encore plus d'opportunités aux consommateurs américains d'apprécier les valeurs uniques de nos marques européennes d'importation de luxe, qui pourront ainsi connaître une croissance accélérée.

Juin

Fujian Sedrin consolide la position d'InBev en Chine centrale et orientale

En juin 2006, InBev acheva son acquisition de Fujian Sedrin Brewery Co. Ltd., conduisant ainsi à la création d'InBev Sedrin, une entreprise entièrement sous contrôle étranger (non chinois).

Depuis la finalisation de l'accord, les résultats de Sedrin ont dépassé les attentes, et la grande affinité entre les deux cultures d'entreprise a conduit au développement de synergies.

Novembre

Le nouveau 'Global Innovation and Technology Center' ouvre ses portes à Louvain en Belgique

En novembre 2006, InBev a ouvert les portes de son nouveau centre mondial pour l'innovation et la technologie, le Global Innovation and Technology Center (GITeC), créant ainsi une communauté d'innovation unique, regroupant sous un même toit innovations techniques et commerciales. Le nouveau bâtiment - à la pointe de la technologie - abrite les équipes de Développement Emballages, Produits et Processus, ainsi que leurs partenaires du département 'Commercial and Consumer Insight' (Département Étude de marché et connaissance des consommateurs), et le Laboratoire central européen qui inclut également l'entité 'Sensory Analysis' (Analyse sensorielle, chargée du contrôle de la qualité de plus de 2 000 échantillons de bière par an).



Guide de nos activités

	Volumes tous produits confondus 2006 (millions hl) ⁽¹⁾	Position sur le marché 2006	Part de marché 2006 ⁽¹⁾	Nombre de sites de production au 31 déc. 2006	Noms commerciaux
Mondial	259,2	N° 1		120	
Amérique du Nord	14,0				
Canada	9,2	N° 2	40,5%	6	Labatt Brewing Company
Cuba	0,9	N° 2	36,0%	1	Bucanero SA
États-Unis ⁽³⁾	3,9	N° 3 ⁽²⁾	11,8% ⁽²⁾	0	InBev USA
Amérique latine	123,3				
Brésil - Bière	65,6	N° 1	68,8%	23 ⁽¹⁰⁾	Cia de Bebidas das Americas-AmBev
Brésil - Boissons non alcoolisées	22,1	N° 2	17,3%	4	Cia de Bebidas das Americas-AmBev
République dominicaine - Bière	0,1	N° 2	4,2%	1	Embodom C. por A.
République dominicaine - Boissons non alcoolisées	1,5	N° 1	53,5%	1	Embodom C. por A.
Guatemala	0,2	N° 2	16,2%	1	Ind.del Atlântico S.A.
Équateur	0,2	N° 2	6,7%	1	Cervesur SA
Pérou - Bière	0,7	N° 2	11,2%	1	Cia Cerv. AmBev Peru SA
Pérou - Boissons non alcoolisées	2,1	N° 2	15,0%	1	Cia Cerv. AmBev Peru SA
Venezuela - Bière	1,9	N° 3	14,8%	1	CACN
Venezuela - Boissons non alcoolisées	0,2	-	1,0%	0	CACN
Bolivie ⁽⁹⁾	2,7	N° 1	97,5%	4	Cia Boliviana National SA
Paraguay ⁽⁹⁾	2,2	N° 1	96,6%	1	Cia Paraguay SA
Uruguay - Bière ⁽⁹⁾	0,8	N° 1	96,4%	2	FNC SA
Uruguay - Boissons non alcoolisées ⁽⁹⁾	0,5	-	16,2%	0	FNC SA
Argentine - Bière ⁽⁹⁾	11,6	N° 1	77,9%	6	Cia y Malteria Quilmes SAICA y G
Argentine - Boissons non alcoolisées ⁽⁹⁾	10,2	N° 2	21,1%	5	Cia y Malteria Quilmes SAICA y G
Chili ⁽⁹⁾	0,7	N° 2	12,7%	1	Cia Chile SA
Europe de l'Ouest	39,1				
Belgique	6,3	N° 1	56,9%	4	InBev Belgium
France	2,3	N° 3	9,1%	0	InBev France
Luxembourg	0,2	N° 1	46,9%	1	Brasseries de Luxembourg Mousel-Diekirch S.A.
Pays-Bas	2,6	N° 2	14,2%	2	InBev Nederland
Royaume-Uni	11,9	N° 2	18,0%	3	InBev UK
Allemagne - Bière	10,2	N° 2	10,1%	6	InBev Germany
Allemagne - Boissons non alcoolisées	0,6	-	-	0	InBev Germany
Italie	1,4	N° 4	7,6%	0	InBev Italia
Exportations / licences gérées par la Zone Europe de l'Ouest	3,6	-	-	-	
Europe centrale & de l'Est	43,2				
Bulgarie	1,5	N° 2	28,7%	2	Kamenitza
Croatie	1,5	N° 1	41,1%	1	Zagrebacka Pivovara
République tchèque	2,4	N° 2	14,8%	3	Pivovary Staropramen
Hongrie	2,3	N° 1	29,9%	1	Borsodi Sörgyar
Serbie	2,8	N° 1	46,1%	1	Apatin
Monténégro	0,4	N° 1	91,6 %	1	Trebjesa
Roumanie	3,4	N° 3	19,0%	3	Interbrew Romania Interbrew Efes Brewery
Russie	18,2	N° 2	19,1%	9	SUN InBev
Ukraine	9,2	N° 1	38,0%	3	SUN Interbrew
Exportations / licences gérées par la Zone Europe centrale & de l'Est	1,6	-	-	-	
Asie-Pacifique	37,8				
Chine ⁽⁸⁾	30,2	N° 3 ⁽⁵⁾	11,8% ⁽⁵⁾	17 ⁽¹¹⁾	InBev China
Corée du Sud	6,5	N° 2	39,5%	3	Oriental Brewery
Exportations / licences gérées par la Zone Asie-Pacifique	1,1	-	-	-	
Exportations mondiales / licences ⁽⁶⁾	1,8	-	-	-	-

(1) Volumes et parts sur 12 mois complets en vertu du périmètre au 31 déc. 2006.

(2) Dans le segment 'importations'.

(3) À l'exclusion de Rolling Rock pour l'entièreté de l'année 2006.

(4) Marques déposées appartenant à nos partenaires.

(5) En tenant compte de 100% de Zhuijiang.

(6) Ventes sous la responsabilité du département international central.

(7) 'Brassée sous licence' ou 'embouteillée conformément à une convention d'embouteillage exclusive'.

(8) Ventes de Fujian Sedrin sur 12 mois complets incluses.

Marques mondiales

Principales marques locales

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Alexander Keith's, Boomerang, Budweiser ⁽⁷⁾ , Kokanee, Labatt Blue, Labatt Blue Light, Labatt Sterling, Labatt Ice, Labatt Wildcat
Beck's				Bucanero ⁽⁴⁾ , Bucanero Malta ⁽⁴⁾ , Cristal ⁽⁴⁾ , Mayabe ⁽⁴⁾
Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Bass, Belle-Vue, Boddingtons, Labatt Blue, Labatt Blue Light, Haake-Beck, Hoegaarden, Löwenbräu, St Pauli Girl

Brahma	Stella Artois	Antarctica, Bohemia, Caracu, Kronenbier, Polar, Serramalte, Skol
Brahma		Guaraná Antarctica, Pepsi ⁽⁷⁾

Brahma		Pepsi ⁽⁷⁾ , 7UP ⁽⁷⁾ , Red Rock
--------	--	--

Brahma⁽¹²⁾

Brahma

Brahma

Brahma		Concordia ⁽⁷⁾ , Pepsi ⁽⁷⁾ , Triple Kola ⁽⁷⁾
--------	--	--

Brahma		Brahma Light, Brahma Ice
--------	--	--------------------------

		Malta Caracas
--	--	---------------

	Stella Artois	Ducal, Paceña, Taquina
--	---------------	------------------------

Brahma	Stella Artois	Baviera, Ouro Fino, Pilsen
--------	---------------	----------------------------

	Stella Artois	Norteña, Patricia, Pilsen
--	---------------	---------------------------

Brahma	Stella Artois	Andes, Iguana, Norte, Quilmes, Quilmes Cristal
--------	---------------	--

		7UP ⁽⁷⁾ , Pepsi ⁽⁷⁾
--	--	---

Brahma		Baltica, Becker
--------	--	-----------------

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Belle-Vue, Hoegaarden, Jupiler
Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Boomerang, Hoegaarden, La Bécasse, Loburg
Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Belle-Vue, Diekirch, Jupiler, Mousel

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Dommelsch, Jupiler, Hertog Jan, Hoegaarden, Oranjeboom
Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Bass, Boddingtons, Castlemaine XXXX ⁽⁷⁾ , Hoegaarden, Labatt, Murphy's ⁽⁷⁾ , Oranjeboom, Staropramen, Tennent's
Beck's		Stella Artois	Leffe	Diebels Alt, Diebels Light, Dimix, Franziskaner, Gilde, Haake-Beck, Hasseröder, Löwenbräu, Spaten, Staropramen

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Tennent's Super
--------	--------	---------------	-------	-----------------

Beck's		Stella Artois	Leffe	
--------	--	---------------	-------	--

Beck's		Stella Artois	Leffe	Astika, Burgasko, Kamenitza, Pleven, Slavena
--------	--	---------------	-------	--

Beck's		Stella Artois	Leffe	Ozujsko
--------	--	---------------	-------	---------

Beck's		Stella Artois	Leffe	Branik, Kelt, Mestan, Ostravar, Staropramen, Vratislav, Velvet
--------	--	---------------	-------	--

Beck's		Stella Artois	Leffe	Borostyan, Borsodi Barna, Borodi Bivaly, Borsodi Polo, Borsodi Sör
--------	--	---------------	-------	--

Beck's		Stella Artois		Jelen Pivo, Apatinsko Pivo
--------	--	---------------	--	----------------------------

Beck's		Stella Artois		Nik Cool, Nik Gold, Niksicko Pivo, Niksicko Tamno
--------	--	---------------	--	---

Beck's		Stella Artois	Leffe	Bergenbier, Noroc
--------	--	---------------	-------	-------------------

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Bagbier, Klinskoe, Pikur, Premier, Rifey, Sibirskaia Korona, Staropramen, T, Tinkoff, Tolstiak, Volzhanin
--------	--------	---------------	-------	---

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Chernigivske, Rogan, Staropramen, Taller, Yantar
--------	--------	---------------	-------	--

Beck's	Brahma			Bai Sha, Double Deer, Jinling, Yali, Jinlongquan, KK, Lu Lansha, Santai, Sedrin, Shiliang Zhujiang ⁽⁴⁾ , Supra Beer ⁽⁴⁾ , Zhujiang Fresh ⁽⁴⁾
--------	--------	--	--	---

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	Budweiser ⁽⁷⁾ , Cass, Cafri, OB
--------	--------	---------------	-------	--

Beck's	Brahma	Stella Artois	Leffe	
--------	--------	---------------	-------	--

Beck's Brahma Stella Artois Leffe

(9) En tenant compte de 100% des volumes de Quinsa. Dans le Rapport financier, Quinsa a été consolidée proportionnellement pour la période janvier - juillet 2006 et a été complètement consolidée à partir d'août 2006.

(10) Brésil : 10 brasseries pures et 13 sites de production mixtes.

(11) Brasseries et sites d'embouteillage compris; à l'exclusion des sites de Zhujiang.

(12) Brahma.



Le Comité exécutif:

5 nationalités

travaillant ensemble et assurant
le mélange adéquat de compétences et
d'expériences de classe mondiale pour
chaque aspect des activités de l'entreprise.



Lettre aux Actionnaires
Rencontre avec le Comité exécutif
(Executive Board of Management)

Lettre aux Actionnaires

L'année 2006 a été une année de réalisation de nos engagements. Nous avons réalisé de bons résultats financiers, avec l'obtention d'une marge EBITDA normalisée de 31,9 %, alors que nous nous étions engagés à obtenir une marge de 30 % à fin 2007. Même sans tenir compte de l'effet positif des taux de change des monnaies étrangères, notre marge EBITDA normalisée aurait été de 30,5 % en 2006¹.

Ces résultats se basent sur ce que nous appelons la plate-forme Rêve / Collaborateurs / Culture.

Notre 'rêve' est d'être la meilleure entreprise du secteur brassicole en termes de rentabilité. Il s'agit là de notre engagement ferme et d'un stimulant pour nos collaborateurs. Être la plus grande entreprise en matière de volume représente sans aucun doute une réalisation de taille, mais notre détermination est d'être les meilleurs dans tout ce que nous entreprenons. Nous œuvrons chaque jour afin de passer du statut de 'plus grand' à celui de 'meilleur', en mettant sur pied une grande entreprise qui génèrera croissance et résultats durables pour l'avenir.

Nos collaborateurs représentent notre principal avantage compétitif. Des collaborateurs exceptionnels sont à la base de tout ce que nous entreprenons et nous sommes convaincus que des personnes exceptionnelles forment des entreprises exceptionnelles. En tant que cadres supérieurs, nous consacrons beaucoup de temps au dialogue et aux rencontres sur le terrain avec nos collaborateurs, ainsi qu'à l'identification d'opportunités permettant à notre personnel de progresser grâce aux plans de développement de carrière.

Notre culture est une culture d'ownership (se basant sur l'esprit d'appartenance et la prise de responsabilité), d'exécution méthodique et de concentration sur l'obtention de résultats. Nous sommes persuadés que nos collaborateurs prendront de meilleures décisions s'ils pensent et agissent en propriétaires. Notre système de fixation des objectifs et de mise en cascade de ceux-ci, jumelé à notre modèle de rémunération, renforce cet esprit d'appartenance et de responsabilité. L'exécution méthodique est présente dans chacune des actions que nous entreprenons, des processus de vente aux procédures de brassage. Le benchmarking est encouragé dans tous les domaines. Nous nous concentrons sur l'obtention de résultats durables.

“Des collaborateurs exceptionnels sont à la base de tout ce que nous entreprenons et nous sommes convaincus que des personnes exceptionnelles forment des entreprises exceptionnelles.”

En ce qui concerne la performance financière, cette année fut une année particulièrement bonne pour nous. Notre résultat EBITDA normalisé a présenté une croissance interne de 16,8 % et notre marge EBITDA normalisée interne s'est accrue de 239 points de base, augmentant de 28,6 % à 31,9 %.

Nos volumes ont enregistré une croissance interne de 5,9 %. Sur le marché de la bière, les volumes ont atteint 211,6 millions d'hectolitres, et ceux des boissons non alcoolisées se sont élevés à 34,9 millions d'hectolitres. Quatre Zones sur cinq ont enregistré une croissance interne de l'EBITDA d'année en année; un même nombre une croissance interne des volumes.

Nos marques mondiales ont enregistré une bonne année : la Stella Artois a réalisé une croissance de 1,5 %, la Beck's de 14 %, la Brahma de 3,5 % et la Leffe de 9,9 %.

¹ Calculé sur la base des taux de change des monnaies étrangères en vigueur au moment où ce défi a été lancé en 2004.

En 2007, nous concentrerons notre attention et nos objectifs sur les cinq points suivants :

L'exécution sur le marché

Nous voulons qu'InBev soit une entreprise efficace, dirigée et orientée vers les ventes, avec la meilleure organisation de distribution de son secteur. Étant donné notre taille mondiale et notre présence sur les marchés développés et émergents, nous disposons d'une série de meilleures pratiques que nous pouvons partager et dont nous pouvons tirer des leçons. Notre objectif consiste à surpasser nos concurrents.

Des ressources suffisantes pour le développement de l'image de nos marques

Notre métier consiste à développer des marques pour lesquelles les consommateurs sont prêts à payer un supplément. Nous souhaitons accroître la valeur intrinsèque des marques en nous efforçant d'investir chaque année davantage dans nos marques, et ce, de la manière la plus intelligente possible.

L'innovation générée par la connaissance des consommateurs

Les innovations pertinentes doivent trouver leur origine dans une meilleure compréhension des consommateurs. Nous devons comprendre, mieux que nos concurrents, les besoins des consommateurs et mettre sur le marché produits et services répondant à ces besoins.

De la discipline financière dans tout ce que nous entreprenons

Des acquisitions ciblées aux dépenses commerciales, des investissements dans les marques à la gestion des frais fixes, de l'installation de frigos aux investissements industriels, nous nous engageons à faire le repérage de la création de valeur ajoutée pour chaque euro dépensé.

L'allocation des ressources

Une transition continue de l'affectation de moyens financiers non productifs de volume vers l'utilisation en moyens productifs de volume, constitue une priorité. Nous devons agir intelligemment quant aux dépenses, et nous demander si chaque euro supplémentaire dépensé génèrera une valeur ajoutée pour laquelle les consommateurs seront disposés à payer.

Lorsque nous examinons l'avenir de nos activités mondiales, nous sommes très enthousiastes quant à leurs perspectives de croissance durable et de création de valeur ajoutée pour les actionnaires.



Rencontre avec le Comité exécutif (Executive Board of Management)

1 Carlos Brito

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

“Globalement, nous avons réalisé nos engagements, franchissant une première étape sur la voie ‘du plus grand au meilleur’ que nous nous sommes assignée, en réalisant notre objectif de marge EBITDA avec une année d’avance sur le programme”.

2 André Weckx

CHIEF TECHNICAL OFFICER

“Le programme Voyager Plant Optimization (Optimisation des sites de production) nous a aidé à remplir nos promesses, et nos efforts se focalisent désormais sur le maintien des importantes améliorations que nous avons réalisées”.

3 Felipe Dutra

CHIEF FINANCIAL OFFICER

“Le déploiement du Zero-Based Budgeting illustre que la gestion des coûts représente bien plus qu’un projet : c’est un mode de vie qui perdurera”.

4 Sabine Chalmers

CHIEF LEGAL AND COMMUNICATIONS OFFICER

“Les équipes du département ‘Legal and Corporate Affairs’ ont contribué de manière significative à l’intégrité et à la durabilité de l’entreprise, en fournissant des solutions pragmatiques, basées sur une compréhension approfondie de nos activités”.

5 Stéfán Descheemaeker

ZONE PRESIDENT WESTERN EUROPE

“Nos collaborateurs sont fiers d’avoir réalisé une croissance substantielle de l’EBITDA et d’avoir mis l’accent sur le contrôle et la gestion des coûts”.

6 Dirk Moens

ZONE PRESIDENT ASIA PACIFIC

“L’intégration réussie de l’activité Sedrin en Chine et la mise en œuvre de meilleures pratiques dans le domaine des ventes et de la gestion des coûts ont renforcé notre position concurrentielle dans la région”.



7 Alain Beyens

ZONE PRESIDENT CENTRAL & EASTERN EUROPE

“Grâce à la combinaison d’une exécution méthodique des ventes et de l’innovation de marché, nous avons gagné du terrain, et avons rehaussé notre performance sur le plan des volumes”.

8 Luiz Fernando Edmond

ZONE PRESIDENT LATIN AMERICA

“Notre marge EBITDA continue de croître sur base de l’augmentation des volumes, de l’efficacité sans cesse améliorée et de notre gestion stricte des produits”.

9 Miguel Patricio

ZONE PRESIDENT NORTH AMERICA

“Notre performance en Amérique du Nord prouve que, même sur des marchés développés, nous pouvons améliorer notre position concurrentielle, en nous concentrant sur les bonnes marques”.

10 Jo Van Biesbroeck

CHIEF SALES OFFICER

“Nous avons tenu notre engagement de réaliser un accroissement du volume des ventes supérieur à celui du secteur”.

11 Claudio Garcia

CHIEF PEOPLE AND TECHNOLOGY OFFICER

“En 2006, ce sont nos collaborateurs qui ont fait la différence, nous donnant un avantage compétitif en pensant et en agissant en propriétaires”.

12 Steve Cahillane

CHIEF MARKETING OFFICER

“Nous avons fait des progrès considérables par rapport à la performance de nos marques, grâce à une meilleure allocation des ressources, en faisant des choix difficiles, et en effectuant un meilleur positionnement de nos marques”.





Activités dans plus de 30 pays
et ventes dans plus de

130
pays



Notre vision mondiale
Amérique du Nord
Amérique latine
Europe de l'Ouest
Europe centrale & de l'Est
Asie-Pacifique

Choosing to brew with only
four all-natural ingredients.

Compromise isn't one of them.



LIFE IS WHAT YOU CHOOSE.



Notre vision mondiale

Rêve - évoluer 'du plus grand au meilleur'

Actuellement, InBev est la première entreprise du secteur brassicole et elle est déterminée à devenir la meilleure, mesurée en termes de rentabilité.

La réalisation d'une marge EBITDA de 30% représentait une première étape, mais notre détermination à devenir le meilleur implique :

- une croissance interne des volumes supérieure au secteur;
- une croissance des produits supérieure à la croissance des volumes;
- de s'assurer que les augmentations des coûts restent inférieures à l'inflation.

Tous ces éléments devant entraîner un accroissement substantiel de la marge.

Devenir le meilleur est notre engagement et un défi permanent. Nous nous efforçons constamment de mettre la barre plus haut, afin de construire une entreprise qui générera croissance et résultats durables à long terme. Bien entendu, d'autres acteurs présents sur le marché ne sont pas inactifs. Être le meilleur à l'heure actuelle peut ne pas s'avérer suffisant pour maintenir son avance demain. C'est la raison pour laquelle nous concentrons nos efforts sur une amélioration continue dans tous les domaines, tous les jours.

Nos collaborateurs font la différence

Être le meilleur signifie pouvoir s'appuyer sur les meilleurs collaborateurs. Nos collaborateurs constituent la structure portante de tout ce que nous entreprenons, et ils nous procurent notre avantage compétitif. InBev désire attirer les meilleurs collaborateurs et est convaincue que les meilleurs talents en attirent d'autres encore.

Notre culture, notre passion

Notre culture d'entreprise est axée sur le concept de l'ownership : penser et agir en propriétaires. Il s'agit d'un esprit de responsabilité individuelle et d'équipe, où les résultats sont obtenus grâce au travail

intensif et à une exécution méthodique, exempte de raccourcis. La culture d'InBev nous définit en tant qu'entreprise, nous unit tous quel que soit l'endroit de nos activités, et représente la seule et unique particularité que nos concurrents ne pourront jamais copier. Nous sommes avant tout une entreprise axée sur les ventes et toutes nos activités sont orientées vers la création de liens durables avec les consommateurs.

Notre stratégie

L'itinéraire menant 'du plus grand au meilleur' est la stratégie 'SuperVoyager' d'InBev, formée de quatre piliers et concentrée sur : un portefeuille de marques gagnantes; gagner l'adhésion des consommateurs au point de connexion; une efficacité de classe mondiale; une croissance externe ciblée. Ces piliers sont supportés et mis en œuvre par l'innovation, les collaborateurs et la culture d'entreprise, ainsi que la discipline financière.

Jour après jour, notre stratégie est rendue opérationnelle grâce au modèle coût-connexion-réussite : notre objectif consiste à extraire les moyens financiers non productifs de volume de notre enveloppe globale de coûts, et à les convertir en moyens financiers productifs de volume, soutenant directement nos marques et nos capacités de vente et de marketing.



Cette année, nous avons célébré le 250^{ème} anniversaire de la brasserie Apatinska, avec des résultats dont nous pouvons être fiers.

En 2006, nous avons enregistré une production de bière record grâce à notre efficacité opérationnelle. Nous avons mis en œuvre le programme d'Optimisation des sites de production, amélioré notre niveau de performance qualité et notre ratio de sécurité. Par ailleurs nous exploitons mieux nos ressources, utilisant moins d'énergie pour produire nos bières, et réduisant les pertes au sein du site de production. Les membres de l'équipe agissent réellement comme des 'propriétaires', travaillant ensemble afin de permettre aux consommateurs de déguster leurs bières préférées, brassées selon les meilleures normes de qualité.

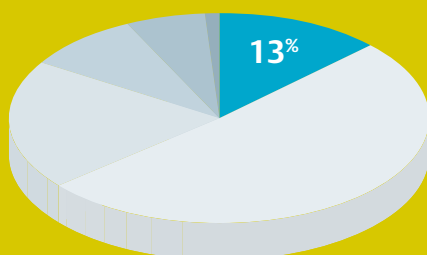
Valentina Ličina
Brewing Manager,
Apatinska Pivara Apatin, Serbie

A portrait of Sylvain Veilleux, a man with dark hair, wearing a black blazer over a pink shirt, smiling. The background is a blurred image of a large stadium filled with spectators.

Cette année, nous avons amélioré nos structures de ventes et sommes devenus plus efficaces dans notre manière de répondre aux besoins de nos consommateurs.

Nous disposons maintenant également d'une meilleure compréhension du marché local et agissons rapidement lorsque nous identifions des problèmes. Nous mettons l'accent sur une communication basée sur des actions concrètes, telles que les promotions, les offres spéciales ou l'introduction de nouveaux produits sur le marché. Notre approche de la vente nous distingue de nos concurrents et nous a permis d'améliorer nos relations avec les clients et les consommateurs. Je crois réellement à ce que nous faisons et en l'équipe dont je fais partie.

Sylvain Veilleux
Équipe Horeca, Québec Est



EBITDA normalisé en Amérique du Nord

Gestion des coûts et efficacité de classe mondiale

L'année 2006 a vu le transfert de quelques-unes des fonctions 'back-office' de la Zone vers des Centres de services partagés situés au Brésil et au Canada. Fin 2006, les six brasseries de la Zone avaient obtenu la certification Voyager Plant Optimization, un moteur clé pour atteindre un niveau d'efficacité de classe mondiale. La deuxième année de Zero-Based Budgeting (budget base zéro - ZBB) en Amérique du Nord a permis de réaliser des économies de 5%. Cette année a également vu la Zone engranger d'importants bénéfices en matière d'achats, grâce à la taille d'InBev et au potentiel représenté en tant qu'acheteur mondial.

Amérique du Nord

InBev a assuré un accroissement significatif de la marge à la suite d'une augmentation des volumes et des produits, allant de pair avec une maîtrise des dépenses disciplinée dans toutes les activités.

Accent sur les bières de luxe aux États-Unis

La Stella Artois a été un moteur de croissance en 2006 dans le segment très rentable des bières d'importation de luxe, avec une augmentation de 60 % par rapport à 2005. Sa position de leader a préparé la voie et ouvert la porte aux bonnes performances enregistrées par d'autres marques d'importation premium, telles que Beck's et Hoegaarden.

Les changements structurels apportés aux activités aux États-Unis accentuent la concentration stratégique et permettent de mieux toucher les consommateurs

InBev USA a vendu en 2006 la famille de marques Rolling Rock à Anheuser-Busch. En se basant sur les fortes valeurs intrinsèques des marques européennes d'importation de luxe d'InBev, et afin d'accélérer encore leur croissance, nous avons également conclu un accord selon lequel Anheuser-Busch devient, à partir de 2007, le distributeur exclusif aux États-Unis d'un certain nombre de marques d'importation premium d'InBev. Labatt USA continuera à commercialiser et à distribuer la Brahma, ainsi que nos marques canadiennes, aux États-Unis.

Canada : une approche basée sur le portefeuille de marques

Au Canada, les marques de bières spéciales mondiales et locales ont généralement enregistré des performances remarquables : les résultats de Brahma ont dépassé les prévisions, Stella Artois a réalisé une augmentation de 17 % par rapport à 2005 et les marques locales Alexander Keith's et Kokanee ont enregistré une croissance du volume, à l'instar de la Budweiser et de la Bud Light. Sur le marché canadien fortement régionalisé, la région de l'Alberta a été particulièrement porteuse, affichant une croissance à deux chiffres. Des conditions exigeantes existent toujours sur le marché de l'Ontario, où nous continuons à œuvrer afin de relever le défi posé par les marques à bas prix.



Établir des liens avec les consommateurs

Une approche méthodique de l'exécution des ventes dans la Zone nous a permis de renforcer la manière dont nous établissons la connexion avec les consommateurs, en nous concentrant sur les améliorations de volumes.

Priorités 2007 pour la Zone Amérique du Nord

- Aux États-Unis, continuer à renforcer la position des marques européennes d'importation, en tirant profit de notre position de leader dans le secteur des bières pression de luxe importées.
- Au Canada, continuer d'accroître nos activités principales relatives aux spécialités locales ainsi qu'aux marques d'importation, tout en se concentrant sur notre compétitivité à long terme.



Amérique latine

En 2006, l'Amérique latine a fourni une forte croissance interne de la marge EBITDA sur base de l'accroissement du volume, des augmentations de l'efficacité et d'une gestion effective des produits.



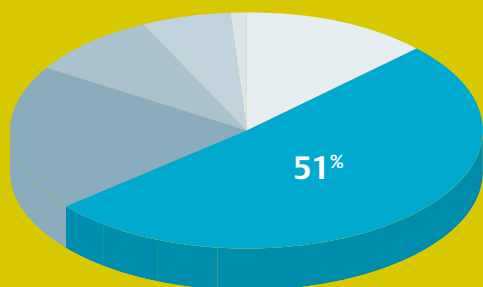
Au Brésil, nos trois principales marques de bière - Skol, Brahma et Antarctica - ont connu une année florissante, avec une augmentation globale des volumes de bière de 5,1 %. Dans la région sud de l'Amérique latine (Argentine, Chili, Bolivie, Paraguay et Uruguay, pays gérés par Quinsa), les résultats dans le secteur de la bière et des boissons non alcoolisées ont entraîné une marge EBITDA de 43 %. Dans d'autres pays d'Amérique centrale et d'Amérique latine (Équateur, Pérou, Venezuela, République dominicaine, Guatemala, Nicaragua et El Salvador), nos résultats ont été faibles, mais nous continuerons à tout mettre en œuvre afin d'assurer une croissance durable.

Discipline d'exécution

La croissance des volumes et des parts de marché a été rendue possible grâce au respect d'un planning méthodique et à une distribution efficace, jumelés à une exécution disciplinée des ventes au point de connexion. La Zone a continué à maintenir un contrôle strict des coûts, avec des coûts variables par hectolitre inchangés pour la quatrième année consécutive.

Position renforcée dans le Cône Sud de l'Amérique latine

En 2006, AmBev a augmenté sa participation dans Quinsa pour atteindre environ 91 %, renforçant ainsi notre position sur les marchés émergents de l'Argentine, de la Bolivie, du Chili, du Paraguay et de l'Uruguay. AmBev a également annoncé des projets de désinvestissement dans les marques Palermo, Bieckert et Imperial, dans le contexte du processus d'examen du contrôle initié par les Autorités en Argentine, suite au rapprochement d'origine entre AmBev et Quinsa en 2003. AmBev a également annoncé son intention de lancer une offre publique de rachat des actions restantes dans Quinsa.



EBITDA normalisé en Amérique latine

Croissance et distribution des marques premium

Les marques premium d'InBev, avec comme chefs de file les marques Bohemia et Original, ont enregistré une croissance plus rapide que l'ensemble du portefeuille. Stella Artois, introduite dans la Zone en 2005, a également connu une bonne année, notamment en Argentine.





J'ai commencé chez AmBev comme 'trainee' il y a sept ans, et durant cette période, j'ai gravi les échelons pour devenir Logistics Manager du site de production de Sergipe.

J'aime me concentrer de façon continue sur les résultats et rechercher des solutions permettant d'augmenter l'efficacité. En 2006, j'ai réalisé que des camions à trois remorques pouvaient nous permettre d'être beaucoup plus efficaces dans le transport des matériaux et nous aider à réduire les coûts. Le nouveau camion procure chez AmBev la meilleure productivité par transport et nous a permis de réaliser des économies logistiques substantielles dans le cadre de Zero-Based Budgeting (budget base zéro – ZBB). En guise de reconnaissance, j'ai été ravi de recevoir cette année le 'best corporate practices award' d'AmBev dans la catégorie approvisionnement.

Júlio César Damaceno Barbedo
Logistics Manager, Brésil

Le succès de l'innovation dans la Zone

L'introduction réussie de Skol Lemon visait un nouveau segment de consommation. D'autres innovations développées cette année ont été la Brahma Bier, spécialement créée à l'occasion de la Coupe du Monde de Football, et Brahma Black, servie uniquement comme bière pression. L'innovation a également stimulé la croissance dans le secteur des boissons non alcoolisées, avec l'introduction en 2006 de l'eau aromatisée H2OH! qui a ouvert un nouveau segment et de la Guaraná Seleção (également spécialement créée pour la Coupe du Monde). La croissance globale des boissons non alcoolisées a été positive en 2006, en hausse de 11,3 % pour l'ensemble de la Zone par rapport à l'année 2005.

Priorités 2007 pour la Zone Amérique latine

- Dorénavant l'Amérique latine, dans la structure d'InBev, comprendra deux Zones: l'Amérique latine Nord, couvrant le Venezuela, le Brésil, l'Amérique centrale, le Pérou, l'Équateur et la République dominicaine, et l'Amérique latine Sud, regroupant l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay, la Bolivie et le Chili.
- Dans l'ensemble de la Zone, une priorité sera de poursuivre l'application du modèle coût-connexion-réussite et de se focaliser sur la gestion des marques.
- Dans la Zone Amérique latine Nord, une priorité supplémentaire sera de continuer à se concentrer sur l'accroissement de notre part de marché à l'extérieur du Brésil.

A portrait of Daniela Scholz, a woman with short blonde hair, smiling. She is wearing a black turtleneck sweater. The background is a warm, orange-brown color.

Prendre part à la création de Beck's Green Lemon a représenté pour moi une expérience extrêmement passionnante ainsi qu'un défi majeur.

Mon rôle consistait à travailler sur le concept, à apporter des informations pertinentes en matière de la connaissance des consommateurs et à évaluer leur acceptation du produit tout au long des différentes phases de développement. Le timing est crucial et fait partie de notre avantage concurrentiel, ce qui explique pourquoi nous agissons rapidement et de manière décisive sur base des meilleures données de recherche disponibles. Les consommateurs ont une confiance élevée dans la réputation de qualité supérieure de Beck's; nous avons donc voulu créer une bière de luxe au goût exceptionnel, mais avant tout, une bière répondant aux besoins et aux attentes des consommateurs.

Daniela Scholz
Market Research Manager
Beck's Line Extensions, Allemagne

A portrait of Jean-Yves Laurier, a man with short brown hair, smiling. He is wearing a red jacket over a white shirt. The background shows the interior of a car, with the steering wheel and dashboard visible.

Lors de l'organisation d'événements ciblés, nous n'attendons pas que les gens viennent à nous, nous allons littéralement à la rencontre des consommateurs, afin de créer des liens.

Cet été, nous avons sillonné la côte belge, où plus de 30 000 cannettes de Belle-Vue Extra Kriek ont été distribuées gratuitement; nous nous sommes également occupés de plus de 6 000 fans de football, en leur proposant des matches gratuits dans le cadre de la Jupiler League en Belgique. Nous ne nous bornons pas à distribuer gratuitement des produits; notre objectif consiste également à obtenir une réelle valeur ajoutée et à établir des liens durables, de sorte que les consommateurs belges continuent à apprécier nos bières jour après jour.

Jean-Yves Laurier
Special Events Officer, Belgique

Europe de l'Ouest

Confrontée à des conditions de marché hautement défavorables, l'Europe de l'Ouest a réalisé une croissance interne considérable de la marge EBITDA (croissance d'EBITDA normalisé de 13,6% par rapport à 1% l'année dernière) suite à des dépenses commerciales plus efficaces et à un contrôle rigoureux des coûts. L'innovation produit de bons résultats et a aidé à minimaliser les pertes de volume dans un marché généralement exigeant.

Dans la Zone, les meilleures performances opérationnelles ont été réalisées par les Pays-Bas, l'Allemagne et l'Italie. En ce qui concerne les marques mondiales, Beck's a enregistré des résultats particulièrement satisfaisants sur deux de ses principaux marchés: l'Allemagne et le Royaume-Uni. Ressouder les liens entre les consommateurs du Royaume-Uni et la Stella Artois a été, et est encore, un défi clé pour l'avenir.

Coût-Connexion-Réussite

Zero-Based Budgeting (budget base zéro – ZBB) a été mené en profondeur dans la Zone, débouchant sur des économies de coûts de l'ordre de 118 millions d'euros, au-delà de l'inflation. Processus difficile mais ayant porté ses fruits, ZBB a joué un rôle évident dans la stratégie relative aux activités clés pour la Zone. Une partie de ces économies de coûts a été réinvestie dans des activités commerciales, conformément au cycle coût-connexion-réussite.

Innovation

4,4% des ventes totales de 2006 résultent d'innovations introduites sur le marché en 2005 et 2006. Beck's Green Lemon a poursuivi sa croissance en Allemagne et Beck's Chilled Orange a été introduit avec succès. De nouvelles innovations, telles que Jupiler Blue et Leffe 9°, ont produit des résultats positifs en Belgique tout comme Beck's Vier au Royaume-Uni, procurant ainsi un support complémentaire pour la marque Beck's en général.

Optimisation de l'implantation industrielle

Des modifications structurelles ont eu lieu sur un certain nombre de marchés au cours de cette année, y compris la réorganisation de Belle-Vue, ainsi que le transfert de la production de la Hoegaarden à Jupille en Belgique. Il y eut aussi la vente des sites de production de Braunschweig, de Zwickau et de Stuttgart en Allemagne.

Augmenter l'efficacité

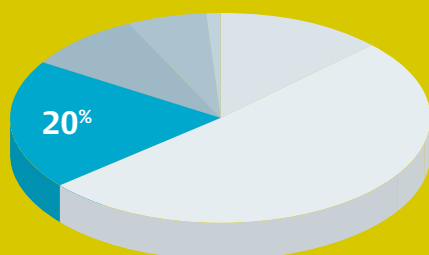
Les fonctions de support aux départements finance et exportations de la Belgique, de l'Allemagne et du Luxembourg ont été transférées vers des Centres de services partagés en Hongrie et en République tchèque, et les systèmes d'entreprise et services d'application pour l'Europe de l'Ouest ont fait l'objet d'une sous-traitance.

45%

de croissance
au Royaume-Uni



La marque
de bière
numéro 1
en Belgique



EBITDA normalisé en Europe de l'Ouest

Priorités 2007 pour la Zone Europe de l'Ouest

- Maintenir le contrôle des coûts, en mettant l'accent sur les coûts non commerciaux, afin de compenser l'évolution négative des prix des matières premières et d'atteindre le niveau approprié d'investissements commerciaux.
- Optimiser le processus de l'offre et de la demande.
- Continuer à se concentrer sur l'innovation ainsi que sur les marques de luxe.

Europe centrale & de l'Est

En 2006, la performance d'InBev a surpassé celle du marché, réalisant une croissance interne de volume de 12,3 % en Europe centrale & de l'Est, grâce à la combinaison d'une exécution méthodique des ventes et de l'innovation de marché.



Réalisation de notre engagement de croissance de volume

Après un début d'année difficile avec un hiver particulièrement rigoureux en Russie, dont les effets se sont répercutés sur l'approvisionnement et la logistique, InBev a par la suite réalisé une forte croissance des volumes ainsi qu'un accroissement de la marge, soutenu par une bonne gestion des coûts. Pour l'ensemble de la Zone, la part de marché a augmenté sur la quasi-totalité des marchés, avec des performances particulièrement fortes en Russie, en Ukraine, en Roumanie et en Serbie.

Améliorer le mix de marge des volumes

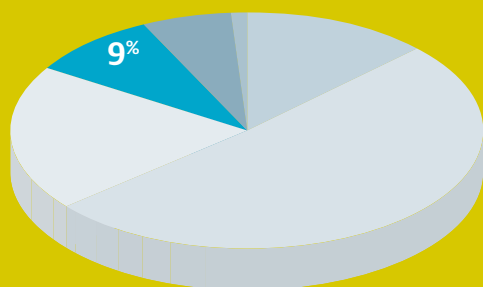
Les marques mondiales améliorent le mix de marge des volumes, avec Brahma procurant une croissance à deux chiffres en Russie et en Ukraine, Beck's ayant connu une bonne année dans la quasi-totalité des pays de la Zone, et Stella Artois passant du segment des bières de luxe à celui des marques super de luxe en Russie, fournissant une croissance de volumes de 65 %. D'autres marques ont également contribué de manière importante à la croissance, avec Löwenbräu qui a enregistré de bons résultats en Roumanie et Apatinska évoluant d'une marque à bas prix vers une marque pils cœur de marché en Serbie, améliorant ainsi le mix de marge.

L'innovation favorise la croissance

L'Europe centrale & de l'Est a été particulièrement réceptive à l'innovation, avec des consommateurs ouverts à de nouvelles expériences et à de nouveaux produits. Les innovations de marques dans la Zone incluent Stella Artois Légère en Hongrie, Ozusko Fresssh en Croatie, Klinskoe China Town et Sibirskaya Korona (Siberian Crown) non alcoolisée en Russie.

Saisir des futures opportunités de croissance

En 2006, InBev a achevé son acquisition d'Interbrew Efes Romania, nous permettant ainsi de saisir plus rapidement de nouvelles opportunités de croissance. L'acquisition de Tinkoff en Russie (en 2005) a été totalement intégrée dans le courant de 2006, avec l'incorporation de la marque Tinkoff dans le portefeuille de marques russe d'InBev.



EBITDA normalisé en Europe centrale et de l'Est

*Je travaille chez InBev depuis 18 ans,
de sorte que je connais parfaitement
le département de l'embouteillage.*

Lors de la mise en utilisation de nouvelles laveuses de casiers, j'ai remarqué que nous perdions de l'eau fraîche à partir d'une valve d'admission ouverte, même lorsque la laveuse n'était pas utilisée. Dans ma propre cuisine à la maison, j'ai expérimenté et calculé la quantité d'eau que nous pourrions économiser. J'ai fait part de mes remarques au Plant Manager et en fermant tout simplement l'entrée d'eau, nous avons réussi à économiser 2 % de notre consommation d'eau. J'espère avoir pu prouver qu'avec du bon sens, chacun d'entre nous peut faire la différence à sa manière.

Danica Crnjak
Bottling Department,
Zagrebacka Pivovara, Croatie

Travailler selon 'l'esprit InBev'

Des progrès considérables ont été enregistrés en 2006 dans l'application du mode de travail selon 'l'esprit InBev'. La discipline financière commence à faire partie intégrante de la culture d'entreprise dans la Zone, Zero-Based Budgeting (budget base zéro – ZBB) ayant été lancé au cours de l'été 2006 pour devenir totalement opérationnel début 2007.

L'année 2006 a également constitué le premier cycle du Global Management Trainee Program en Europe centrale & de l'Est, avec des 'trainees' travaillant dans la Zone et un recrutement sur les campus pour l'année 2007.

Priorités 2007 pour la Zone Europe centrale & de l'Est

- Poursuivre la mise en œuvre de l'approche InBev en matière de gestion des coûts, y compris Zero-Based Budgeting, les initiatives en matière d'achats, et la mise en application du programme Voyager Plant Optimization (Optimisation des sites de production).
- Continuer à mettre l'accent sur les marques cœur de marché et les marques de luxe.
- Lancer des innovations afin de répondre aux besoins non encore satisfaits des consommateurs et ainsi continuer à faire mieux que le marché.



Zone Asie-Pacifique

2006 a été une année de croissance externe extraordinaire en Chine avec l'acquisition de Fujian Sedrin, son intégration effective et sa consolidation réussie. Tant en Corée du Sud qu'en Chine, la mise en œuvre des meilleures pratiques dans le domaine des ventes et de la gestion des coûts a renforcé notre position, ouvrant la voie à une future croissance.



Augmentation de la
**part de
marché**
en Corée du Sud

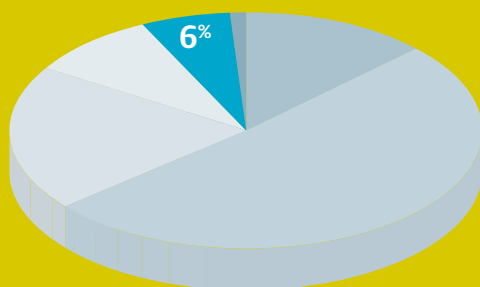
Attentes dépassées
courant de la
1^{ère} année

Établir une forte présence en Chine

L'acquisition de Sedrin en 2006 reflète la stratégie d'InBev visant à établir une forte présence dans les régions centrale et orientale de la Chine. Une grande affinité entre les deux cultures d'entreprise a permis un processus d'intégration aisé, positionnant InBev Chine de façon efficace pour une future croissance. InBev Chine a également augmenté sa position minoritaire dans la brasserie de Zhujiang et a augmenté la capacité d'un million d'hectolitres dans la province de Zhejiang, par l'acquisition de la petite brasserie QuZhou.

Concentration sur la rentabilité en Chine

En 2006, la stratégie d'InBev a été de se concentrer sur les segments les plus rentables du marché en Chine, et de renforcer des marques locales, tout en développant des marques multirégionales. En 2006, Shiliang (Red Rock) a été une marque régionale couronnée de succès dans la province de Zhejiang, tandis que la performance de la marque Sedrin, après l'acquisition, a dépassé les attentes, tant au niveau de la croissance des volumes, que des résultats. Dans le Ningbo, la conversion de K en KK s'est faite avec succès, afin de nous permettre de nous emparer du marché principal.



EBITDA normalisé en Asie-Pacifique

La marque Cass brille en Corée du Sud

En 2006, Cass a augmenté sa part de marché en Corée du Sud, devenant ainsi la marque réalisant la croissance la plus rapide au sein de la population des jeunes adultes dans ce pays. Le lancement de l'innovante extension de marque Cass Ice Light a également contribué à l'expansion de Cass. Dorénavant, InBev continuera à supporter la marque Cass, ainsi qu'à se concentrer sur la force régionale de OB.



La Chine est un grand théâtre d'opérations, et j'ai rejoint InBev à un moment historique et unique dans le processus de développement de l'entreprise dans le pays, plus particulièrement avec l'acquisition de Sedrin.

Pratiquer la vente sur le terrain dans le cadre de ma formation a réellement été une expérience utile. J'ai ainsi recommandé des bières dans des restaurants, je me suis rendue en vélo dans des points de connexion locaux, j'ai travaillé avec des consommateurs parlant d'autres dialectes, effectué des enquêtes de marché en sillonnant rue après rue - une aventure inoubliable qui m'a plongé au cœur de nos activités et de notre croissance en Chine, et ce, dès le début.

Kim Zhu-simeng
Global Management Trainee,
Asie-Pacifique

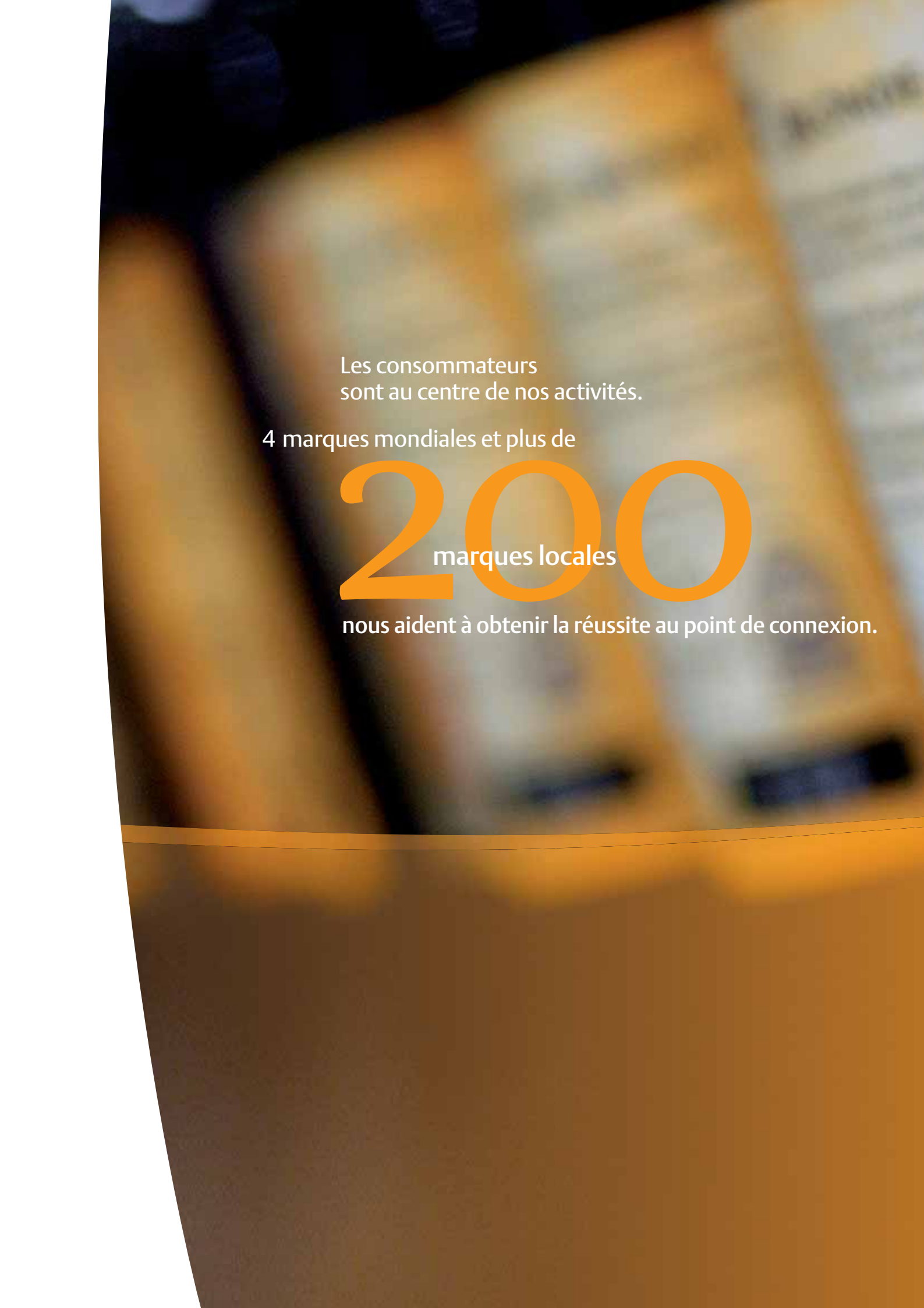
Coût-Connexion-Réussite en pratique

En Corée du Sud, de nouveaux processus de vente ont été introduits avec succès à travers tous les canaux et toutes les zones géographiques, financés par des économies de coûts. De même, dans la province de Ningbo, en Chine, des économies réalisées dans le domaine des coûts fixes ont été affectées à la défense de la position d'InBev, face aux conditions de marché hautement concurrentielles.

Priorités 2007 pour la Zone Asie-Pacifique

- Réaliser un bon équilibre entre la croissance des volumes et des bénéfices, afin de renforcer le leadership sur les marchés de la Chine centrale et orientale.
- Augmenter la croissance de Cass en Corée du Sud ainsi que la force régionale de la marque OB.
- Continuer à se focaliser sur la gestion des coûts grâce au Zero-Based Budgeting et aux programmes Value Engineering et Voyager Plant Optimization.





Les consommateurs
sont au centre de nos activités.

4 marques mondiales et plus de

200
marques locales

nous aident à obtenir la réussite au point de connexion.



Marques mondiales

Marques locales

Points de Connexion

Marques mondiales

Les marques mondiales d'InBev sont construites sur des valeurs et des expériences qui interpellent les consommateurs par-delà les frontières. Des progrès majeurs ont été enregistrés dans le développement de la valeur des marques en 2006, avec une croissance des produits supérieure à celle des volumes, conséquence directe d'un repositionnement du portefeuille de marques vers celui d'un plus haut de gamme. Nous avons fait preuve de discipline au niveau de nos dépenses marketing et, tant les marques mondiales que locales, ont bénéficié grandement d'une gestion solide des coûts dans d'autres volets de nos activités, conformément au modèle coût-connexion-réussite.

Croissance
des volumes globaux
de près de **10%**

Savourer les moments privilégiés

Leffe est désormais disponible dans plus de 60 pays à travers le monde. La marque a connu une croissance de 9,9% en 2006 et a plus que doublé son volume au cours des dix dernières années. La croissance a été particulièrement importante en France, avec une augmentation de l'ordre de 13,9% par rapport à l'année 2005, et également au Royaume-Uni où la marque est en hausse de 35%, enregistrant une croissance beaucoup plus rapide que celle de son segment.

Stella Artois
+60%
aux États-Unis

La cinquième bière internationale au monde

Stella Artois est la cinquième bière internationale au monde (hors ventes locales) et est distribuée dans plus de 80 pays avec des ventes de 10 millions d'hectolitres en 2006. La marque a enregistré des résultats particulièrement bons cette année aux États-Unis. Avec une augmentation de 60%, elle y a été le fer de lance de notre portefeuille de marques dans la catégorie des bières pression de luxe d'importation. En Amérique latine, la croissance enregistrée par Stella Artois en Argentine a également été positive et a dépassé les attentes.

En Europe centrale & de l'Est, les ventes ont été importantes en Russie, en hausse de 65%, et en Ukraine, en hausse de 33% par rapport à 2005. En Europe occidentale, cette année a été une année de relèvement de défis pour la marque au Royaume-Uni. L'objectif de l'introduction de la gamme Brasserie Artois dans ce pays vise à rapprocher de nouveau les consommateurs du riche héritage brassicole, des valeurs et des traditions synonymes de l'image Stella Artois.





+48%

pour les volumes en dehors
de l'Amérique latine

Apporte du 'ginga' au consommateur

Brahma est la cinquième marque de bière au monde, disponible dans plus de 30 pays, y compris dans 20 pays en dehors de l'Amérique latine. A l'échelon mondial, cette marque a enregistré des ventes de 24,6 millions d'hectolitres en 2006. En dehors de l'Amérique latine, Brahma a connu une année très positive au Canada, en Russie et en Ukraine, et a également enregistré des performances positives au Royaume-Uni.

Volumes
globaux

+14%

La bière allemande numéro 1 dans le monde

Beck's est la première bière allemande dans le monde, disponible dans plus de 120 pays, avec des ventes de 7,2 millions d'hectolitres en 2006. Beck's a enregistré des résultats particulièrement robustes au Royaume-Uni, en hausse de 45% par rapport à 2005, ainsi qu'en Allemagne. Les extensions de gamme Beck's Green Lemon, Beck's Gold, Beck's Level 7 et Beck's Chilled Orange en Allemagne et Beck's Vier au Royaume-Uni (un challenger premium dans la catégorie 'pils cœur de marché') nous ont permis de maintenir l'image dynamique et premium de la marque Beck's en général.

En Europe centrale & de l'Est, la forte activité commerciale d'InBev en Roumanie et en Bulgarie nous a permis d'accroître avec succès la valeur de la Beck's sur ces marchés locaux, avec des augmentations respectives de l'ordre de 35% et de 14%.



Marques locales

Les fortes marques locales constituent le cœur même de nos relations avec les consommateurs. Les marques locales représentent 80% des activités globales d'InBev, nous rapprochant des consommateurs à travers six continents. Cette page ne contient que quelques-uns des faits marquants relevés à travers les différentes Zones d'InBev :

33 millions
d'hectolitres vendus
en 2006



Skol

Skol est la troisième bière la plus vendue à travers le monde. Skol a vendu plus de 33 millions d'hectolitres en 2006 et a remporté au Brésil le prestigieux prix Caboré d'Annonceur de l'Année. Skol Lemon, une innovation lancée en 2006, introduit au Brésil une expérience gustative nouvelle et unique, ajoutant à la Skol la saveur rafraîchissante du citron.



Alexander Keith's

Avec un héritage remontant à 1820, Alexander Keith's se positionne en tête dans le segment des spécialités locales canadiennes. Sur son marché domestique en Nouvelle-Ecosse, une bière achetée sur trois est une Keith's. En 2006, les volumes ont enregistré une augmentation de 6,5 % par rapport à 2005.

Sedrin

Par l'acquisition de Sedrin, InBev a non seulement acheté une entreprise extraordinaire bénéficiant d'une forte position sur le marché, mais est désormais à même d'étendre la marque vers davantage de zones géographiques. Depuis l'acquisition de la marque, les ventes ont dépassé les attentes et nous observons des signes encourageants nous portant à croire que cette marque deviendra une enseigne multirégionale.

Jupiler

Jupiler est la marque de bière numéro 1 en Belgique. Elle est également en train de devenir rapidement une marque bien ancrée aux Pays-Bas, y réalisant une croissance à deux chiffres en 2006. Jupiler Blue, une innovation de marque couronnée de succès lancée en Belgique en 2006, combine le goût délicieux de la Jupiler à une plus faible teneur en alcool, se prêtant ainsi à de plus nombreuses occasions de consommation.

Sibirskaya Korona (Siberian Crown)

Siberian Crown est une des principales bières de luxe commercialisée dans toute la Russie. Elle a enregistré une forte croissance de 23 % par rapport à 2005, avec plus de 2,5 millions d'hectolitres vendus en 2006. La marque mène le processus de relèvement de notre portefeuille de marques en Russie vers un positionnement plus haut de gamme, reflétant ainsi l'élégance de la période de 'l'Âge d'argent' russe, lors du passage du XIX^{ème} au XX^{ème} siècle. Ceci a permis d'établir une plate-forme de marque unique en son genre pour Siberian Crown, nettement distincte de ses concurrentes.



Points de Connexion

En 2006, InBev a honoré son engagement avec la réalisation d'une croissance annuelle des volumes de ventes de l'ordre de 4 à 5 % pour la deuxième année consécutive.

InBev entend devenir une entreprise axée sur les ventes et notre première priorité est notre relation avec les clients et les consommateurs. Avec nos clients, nous mettons l'accent sur le 'point de connexion' comme étant le moment décisif du choix pour les consommateurs - l'instant où les clients prennent en charge la promotion de nos produits, et où les consommateurs décident d'acheter ou de consommer l'une de nos bières.

Une approche méthodique des ventes

Notre modèle commercial des ventes se base sur une approche de partenariat, visant à établir les meilleures relations possibles avec nos clients et nos consommateurs, de manière à ce qu'ils optent toujours, et de manière fidèle, pour la dégustation des bières InBev.

Notre stratégie de vente se base sur les meilleures pratiques identifiées à travers le monde InBev et intégrées de manière effective à un programme de vente mondial cohérent, que nous continuerons à déployer au cours des années à venir. L'approche d'InBev assure la cohérence, l'exécution méthodique et le partage des meilleures pratiques dans notre manière d'établir des liens avec les consommateurs, avec l'objectif d'augmenter les volumes, la part de marché et la rentabilité.

2006 a connu le déploiement de projets pilotes au travers des différentes Zones, procurant de premiers résultats encourageants, ainsi que des enseignements importants pour l'avenir. Notre programme d'activités et de réalisation des ventes se verra concrétisé grâce aux projets pilotes et au déploiement ultérieur de ceux-ci. La réussite de ce programme sera assurée lorsque les équipes de vente d'InBev appliqueront une exécution méthodique des ventes chaque jour, et tous les jours. Une concentration importante sur l'exécution des ventes commence déjà à porter ses fruits et à faire la différence en Europe centrale & de l'Est, où par exemple, des efforts engagés et des investissements consentis en Russie et en Ukraine constituent un facteur de contribution majeur aux volumes importants qui en ont résultés.





Créer la différence grâce au modèle coût-connexion-réussite

En 2006, les capacités de vente d'InBev ont été clairement influencées par l'application du modèle coût-connexion-réussite. Comme les programmes de réduction des coûts utilisent des fonds et moyens financiers non productifs de volumes d'autres domaines de l'activité, des investissements complémentaires ont été effectués afin d'améliorer les programmes de vente, en ciblant les ressources, là où elles bénéficient aux consommateurs de la façon la plus efficace. Les fonds disponibles soutiennent non seulement les équipes de vente, mais également les investissements industriels.



The background of the advertisement features a rooftop terrace with a metal railing. Two men are silhouetted against a clear blue sky. The man on the left is in profile, looking towards the right. The man on the right is seen from behind, looking out over the city. In the background, a tall building with a cylindrical section is visible, topped with a sign that reads 'ELLE LA TOIS'.

Économies ZBB de

118
millions d'euros en Europe de l'Ouest.



Collaborateurs d'InBev

Engagement, Leadership
et Futurs talents

Efficacité de classe mondiale

Voyager Plant Optimization
Footprint Optimization
Zero-Based Budgeting
Achats



InBev a fait l'objet de changements rapides, évoluant de façon permanente et s'améliorant sans cesse.

Une des particularités du changement est l'opportunité de rassembler des personnes motivées et engagées, afin de débattre entre elles et d'apprendre des échanges d'expériences réciproques, et ce, parfois avec des résultats surprenants. Il est très gratifiant de faire partie de ce processus d'échanges. InBev investit plus que jamais dans le développement de nos collaborateurs, à chaque niveau de l'organisation, que ce soit par l'entremise du 'Global Management Trainee Program', des programmes 'Managing@InBev' pour les cadres juniors et 'Leading@InBev' pour les cadres moyens et supérieurs, ou encore du 'Global Leadership Development Program', préparant nos grands potentiels aux tâches et positions dirigeantes au sommet. Il est gratifiant de voir de plus en plus de personnes faire preuve de passion et d'engagement pour les activités et le futur de notre entreprise.

Duke Maines
Director of Learning,
Global Headquarters



Collaborateurs d'InBev

InBev définit ses collaborateurs comme représentant l'unique avantage compétitif de l'entreprise à long terme. Nous nous employons à mettre en place les personnes adéquates, dans les fonctions appropriées, au moment précis requis, et disposant des compétences idoines afin de garantir les meilleurs résultats pour l'entreprise. Cet engagement est obtenu grâce à un processus de détermination et d'évaluation des objectifs, d'une gestion des performances et de sessions de planification des successions.

Engagement

En 2006, InBev a effectué sa première 'Multi-Country Employee Engagement Survey', étude servant à saisir et récolter l'opinion de plus de 19 000 collaborateurs répartis dans dix pays et sur le siège administratif. Cette enquête constitue un outil de gestion important contribuant à une meilleure compréhension des priorités pour nous assurer de l'engagement de nos collaborateurs. Tout au long de l'année, des plans d'adhésion des collaborateurs ont été déployés dans les Zones, mettant fortement l'accent sur le type de leadership adéquat.

Leadership

Le leadership a constitué un thème majeur en 2006, avec l'organisation de la 'Senior Leadership Convention', ainsi que du programme 'Leadership, Performance and Change' d'InBev, axé sur un leadership simple, ciblé et méthodique, dirigé et entraîné par les résultats.

Quant aux futurs leaders, notre conviction est qu'ils seront trouvés au sein de l'entreprise. Par exemple, à notre siège administratif, 51 des 53 nominations de cadres supérieurs faites en 2006, étaient des promotions internes. InBev investit également dans de futurs dirigeants à l'aide d'un programme INSEAD/WHARTON MBA qui, dans sa cinquième année, a permis de développer la carrière de 180 diplômés. Une nouveauté en 2006 a été l'initiative 'Leading@InBev', destinée aux cadres moyens et supérieurs, qui a fait l'objet d'un projet pilote au cours de l'année, et qui est appelée à se développer en 2007.

Futurs talents

En 2006, InBev a accueilli plus de 100 'trainees' à notre 'Global Management Trainee Program'. Le programme est solidement établi et continue à se développer, avec un recrutement actif en cours de plus de 130 'trainees' en 2007. Le programme Global Management Trainee vise à attirer et à former les futurs dirigeants d'InBev.

Efficacité de classe mondiale

Voyager Plant Optimization (VPO)

En 2006, le programme Voyager Plant Optimization (Optimalisation des sites de production) a réalisé son engagement d'apporter une meilleure efficacité à nos activités brassicoles et de générer des économies de coûts, tout en améliorant simultanément la qualité et la sécurité. Le programme est à présent mis en œuvre dans toutes les Zones d'InBev. Fin 2006, le programme Voyager Plant Optimization était opérationnel dans 69 de nos brasseries.

VPO est plus qu'un simple projet - c'est un mode de vie à long terme. Obtenir la certification VPO constitue surtout le début d'un processus, qui vise à obtenir des résultats durables susceptibles d'être reproduits année après année. VPO traite en premier lieu de changement d'attitude, nos collaborateurs se distinguant par la poursuite d'une amélioration continue.

En 2006, nous avons également déployé le 'Value Engineering process', et ainsi généré d'importantes économies de coûts dans toutes les Zones. Alors que le VPO recherche des opportunités d'amélioration des performances, le Value Engineering se focalise quant à lui, sur la découverte de nouvelles opportunités pouvant être utilisées comme normes de référence et partagées dans l'ensemble des Zones.

Optimalisation de l'implantation industrielle

En 2006, un certain nombre de changements ont été apportés à l'implantation industrielle globale de nos brasseries:

Amérique du Nord

En septembre 2006, InBev a vendu la brasserie Latrobe à City Brewing, située à LaCrosse dans le Wisconsin.

Amérique latine

AmBev a augmenté sa participation dans Quinsa en Amérique latine, renforçant ainsi sa présence en Argentine, en Bolivie, au Chili, au Paraguay et en Uruguay.

Europe de l'Ouest

En Allemagne, les sites de production de Braunschweig, de Zwickau et de Stuttgart ont été vendus. En Belgique, Belle-Vue a fait l'objet d'une réorganisation et fin 2006, la production de la Hoegaarden a été transférée à Jupille.

Europe centrale & de l'Est

La première pierre d'une nouvelle brasserie située à Angarsk, en Sibérie, fut posée en septembre 2006, et l'achèvement de sa construction est prévu pour début 2008. Le nouveau site de production accroîtra notre capacité de production pour répondre à la demande croissante dans la partie orientale de la Russie. Ce site disposera d'une capacité de production de 4,8 millions d'hectolitres par an et procurera un emploi à 480 personnes. Dans la République tchèque, la fermeture du site de Branik a été annoncée.

Asie-Pacifique

Outre l'acquisition de Sedrin destinée à renforcer la position d'InBev dans le centre et l'est de la Chine, InBev a également acquis QuZhou, augmentant ainsi sa capacité d'un million d'hectolitres dans la province de Zhejiang.

Nous avons réalisé depuis longtemps que pour fournir aux consommateurs une bière excellente, il ne suffit pas d'une excellente qualité de brassage.

Nous avons également besoin des meilleurs dégustateurs de bière, afin de nous assurer que la qualité de notre bière réponde de manière constante à sa réputation bien méritée. Notre tâche quotidienne englobe l'audit de panels d'analyse sensorielle dans les brasseries d'InBev, la formation de collaborateurs à la fonction de dégustateur et l'amélioration de notre expertise, afin d'assurer qualité et cohérence. En 2006, l'un de nos partenaires, détenteur d'une licence en Australie, déclarait que: "de tous nos partenaires, c'est le panel d'InBev que nous estimons le plus". Ce témoignage me rend très fier de ce que nous accomplissons et de qui nous sommes. Après tout, la qualité commence à l'intérieur et se propage vers l'extérieur.

José Laguna-Rodriguez
Panel Leader and Sensory Analyst,
Zone Brewery Support Europe

Zero-Based Budgeting (ZBB)

2006 est l'année où le programme Zero-Based Budgeting (budget base zéro - ZBB) s'est réellement ancré dans la culture d'entreprise d'InBev, devenant ainsi un mode de vie destiné à se maintenir en place. ZBB constitue la première étape cruciale du processus coût-connexion-réussite, nous permettant de réaliser des économies à partir de notre base de coûts fixes, économies pouvant être utilisées pour se rapprocher des consommateurs et pousser les volumes vers le haut. Sur un marché extrêmement compétitif, ce modèle garantit également que l'entreprise demeure concurrentielle et soit bien positionnée pour faire face aux pressions des coûts.

2006 a été la première année de l'application du ZBB en Corée du Sud et dans certaines parties de l'Europe centrale & de l'Est, débouchant sur une meilleure visibilité des dépenses et une meilleure compréhension de la manière de réaliser plus, avec moins de moyens. L'Europe de l'Ouest a cette année représenté une norme de référence en ce qui concerne la remise en question rigoureuse de tous les coûts non producteurs de volumes; des résultats remarquables ont également été obtenus à partir de la deuxième année d'application de ZBB en Amérique du Nord.

Gérer les coûts grâce à la gestion des achats

Les Achats constituent une fonction stratégique clé au sein d'InBev. Il s'agit de gérer les coûts et de contrôler intelligemment les dépenses en achetant ce qui est nécessaire, au moment adéquat, et au meilleur prix.

L'objectif du département Achats consiste à réaliser chaque année des économies durables. En 2006, des économies substantielles ont été réalisées dans l'acquisition de matériel de marketing pour les points de connexion et dans les achats d'espaces publicitaires. En outre, un certain nombre de projets d'achats mondiaux furent lancés.

InBev a réalisé cette année des améliorations significatives au niveau de la visibilité des dépenses, de la compréhension des besoins commerciaux, et dans l'homogénéisation du langage et des processus, afin d'utiliser le plus efficacement possible l'effet de levier que constitue notre taille mondiale.

L'accent a également été mis sur la poursuite de l'innovation par le biais de nos relations avec les fournisseurs. La première convention fournisseurs mondiale d'InBev, organisée cette année, a invité les fournisseurs à comprendre notre stratégie commerciale globale et à devenir nos partenaires privilégiés pour nous aider à réaliser nos objectifs.



Auparavant, en Europe de l'Ouest, chaque pays achetait son propre matériel de marketing pour les points de connexion, tels que des T-shirts, des polos ou des parasols. Nous avons réalisé qu'il était possible de faire des économies substantielles en regroupant notre pouvoir d'achat dans toute la Zone.

Nous avons défini ce que nous avons besoin d'acquérir, en spécifiant et en normalisant nos exigences dans un catalogue, et nous avons invité les fournisseurs à soumettre leurs offres pour des contrats en utilisant une approche novatrice de ventes aux enchères en ligne. Les résultats ont été extraordinaires, avec des économies de l'ordre de 50% réalisées pour certaines catégories, et l'approche a également été appliquée dans d'autres parties du monde d'InBev.



Anne Coia
Global Buyer



IMPROVISE

THE PREMIUM BEER FROM BRAZIL

A photograph of a vast field of green wheat, with the stalks swaying in the breeze. The field stretches to a distant horizon under a clear, light blue sky. The bottom of the image is framed by a solid olive-green band.

95%

des déchets et des produits
dérivés d'InBev sont recyclés.



Citoyenneté d'entreprise

Citoyenneté d'entreprise

La citoyenneté d'entreprise est au cœur de la conduite des affaires selon 'l'esprit InBev'. Notre vision d'évoluer du statut de 'plus grand' à celui de 'meilleur' n'est pas uniquement définie en termes de rentabilité. Il s'agit également de disposer des meilleures marques enregistrant la croissance la plus rapide, d'être le meilleur partenaire pour nos clients, d'avoir les meilleurs collaborateurs et les plus engagés, et d'adopter les plus hautes normes d'intégrité dans la conduite de nos affaires. Devenir le meilleur ne peut être réalisé que grâce à la confiance et à l'engagement de toutes les parties concernées. En 2006, InBev a publié son deuxième 'Global Citizenship Report' - un aperçu pondéré et transparent des progrès réalisés sur la route de notre citoyenneté d'entreprise. Le rapport intégral est disponible (en anglais) sur www.InBev.com/citizenship.

Consommation responsable

En tant qu'entreprise active dans le secteur des boissons alcoolisées, nous nous engageons à promouvoir la consommation responsable. La bière est un produit naturel, façonné à travers des siècles de tradition, et que la plupart de nos consommateurs dégustent de manière responsable. Toutefois, nous reconnaissons que l'abus d'alcool peut causer de réels dégâts. Nous nous engageons à assumer notre rôle dans la prévention et de nous attaquer aux effets d'un comportement de consommation néfaste sur les familles et les communautés.

Notre croissance sera réalisée en procurant aux consommateurs adultes des opportunités d'apprécier la qualité de nos marques de luxe dans le monde entier. Par ailleurs, nous encourageons ceux qui choisissent de consommer généralement du vin ou des spiritueux, à opter plutôt pour la saveur de nos bières. Une consommation irresponsable n'est ni bénéfique pour notre croissance, ni pour la réputation des marques qui font notre fierté. Nous sommes donc rigoureux dans nos efforts visant à assurer que notre marketing, notre publicité et notre sponsoring encouragent une consommation avisée et responsable.

Notre 'Code of Commercial Communications' (Code de communications commerciales) veille à ce que nos messages ne s'adressent pas aux personnes en dessous de l'âge légal pour la consommation de boissons alcoolisées, et à ce que nous n'encourageons pas des activités dangereuses, telles que combiner 'boire et conduire'. Le code est contraignant pour l'ensemble de l'entreprise, s'appliquant à tous les pays dans lesquels nous exerçons nos activités, et est supporté par des formations et d'autres mesures de conformité.

Nous bénéficions d'une grande force et d'une grande expertise en tant qu'entreprise qui développe des liens durables avec les consommateurs. Nous utilisons cette expertise pour toucher les communautés dans lesquelles nous développons nos activités. Ainsi, nous abordons des thèmes tels que 'boire et conduire' et la consommation d'alcool par des jeunes en dessous de l'âge légal. En outre, nous incitons à boire avec modération. A titre d'exemple, citons le projet 'Dialogue' mené en Ukraine, adressé directement aux jeunes, à leurs parents et aux écoles, afin de mieux les sensibiliser à la problématique de la consommation d'alcool en dessous de l'âge légal. InBev contribue également à la 'Campagne BOB' menée par l'Institut Belge de la Sécurité Routière (IBSR), visant à promouvoir la désignation d'un conducteur restant sobre, et à mieux sensibiliser le public aux problèmes liés à l'alcool au volant.



Projet 'Dialogue' mené en Ukraine

L'environnement

Le brassage de la bière est un processus naturel, qui a toujours été associé à l'environnement. Grâce aux caractéristiques de nos processus brassicoles, plus de 95 % des déchets et produits dérivés sont réutilisés ou recyclés; les céréales et la levure restantes sont réutilisées dans l'alimentation animale, par exemple.

Améliorer le rendement de l'eau

L'eau constitue l'une des premières ressources naturelles du XXI^{ème} siècle et est un ingrédient crucial dans les produits de renommée mondiale d'InBev. Depuis 2003, l'utilisation de l'eau a - de manière générale - diminué de 11,4 %.

Réduire les émissions de gaz à effet de serre

Depuis 2003, InBev a réduit de 12,4 % la quantité d'énergie requise pour produire un hectolitre de produit. En outre, InBev utilise de plus en plus du carburant provenant de ressources renouvelables, y compris le biogaz et la biomasse. Les écales de noix de coco sont utilisées, par exemple, comme source d'énergie neutre en dioxyde de carbone dans quatre brasseries brésiliennes, générant une réduction des émissions de gaz à effet de serre de plus de 85 000 tonnes chaque année. Cette situation s'aligne sur les dispositions de l'accord de Kyoto et génère également une efficacité de production accrue.

Étude de cas – Prix environnementaux en 2006

AmBev a remporté en 2006 deux 'Environmental Awards': le 'Model Company in Social Responsibility'¹ et un 'Environmental Distinction Award'². En 2006 également, le site de production d'Huachipa au Pérou a été le premier lieu de fabrication de boissons du pays à recevoir un prix pour une production propre et une efficacité d'ordre écologique, décerné par les Autorités Nationales péruviennes chargées de l'Environnement.

1 Corporate Guide for Good Citizenship – Exame Magazine
2 Environment Management System – SGA



En 2006, le site de production d'Huachipa au Pérou s'est vu octroyer le 'National Award for Clean Production and Eco-efficiency' pour sa production propre et son efficacité d'ordre écologique, devançant ainsi les autres entreprises en compétition à travers le pays.

C'était la première fois qu'une entreprise de production de boissons recevait un tel prix au Pérou. Nos excellents résultats enregistrés sur le plan de l'efficacité d'ordre écologique en moins de deux années d'exploitation, étaient à attribuer à l'implémentation correcte des procédures environnementales standardisées d'InBev. C'est un honneur de faire partie d'une société ayant une culture d'entreprise et une politique environnementale si fortes. Mais c'est avant tout un honneur de travailler avec une équipe intégrant l'engagement environnemental à nos activités quotidiennes au sein de l'entreprise.

Lourdes Denis
Environment Manager,
Huachipa Plant, Pérou

**CONVERSATION
STARTER SINCE 1820.**



*TM/MC Keith's Brewery

Rapports

Rapport financier

46	Rapport de gestion du Conseil d'administration
57	Rapport du commissaire
59	Comptes annuels consolidés
117	Information aux actionnaires
120	Extraits des comptes annuels statutaires d'InBev SA (non consolidés) préparés en concordance avec les normes comptables belges
122	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 2006 et 2005, 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. Les principales transactions sont mises en évidence ci-après.

Transactions en 2006

Acquisition de Fujian Sedrin Brewery en Chine

Le 23 janvier 2006, InBev annonçait la conclusion d'un accord avec diverses parties en vue d'acquérir, à la faveur d'une série de transactions, une participation de 100 % dans Fujian Sedrin Brewery Co. Ltd., ('Sedrin'), premier brasseur de la province de Fujian, pour une contrepartie en espèces de 5 886m de yuans chinois. L'acquisition a été conclue le 8 juin. Le prix d'achat total de 5 886m yuans chinois a été payé en dollars américains, équivalent à 621m d'euros.

Ainsi, InBev poursuivra la consolidation de sa présence en Chine, une région économiquement riche, pour devenir l'un des plus grands brasseurs de Chine, fort de 36 millions d'hectolitres de volume de vendus en 2005, en position de leader du marché dans le sud-est prospère de la Chine.

Augmentation de la participation dans Quinsa

Le 13 avril 2006 InBev annonçait qu'AmBev avait conclu un accord avec Beverage Associates Corp. ('BAC') en vue d'acquérir toutes les actions que BAC détient encore dans Quilmes Industrial S.A. ('Quinsa') pour un montant total d'environ 1,2 milliard de dollars américains, nonobstant la possibilité de certains ajustements, notamment en termes de dividendes et d'intérêts. Une fois la transaction finalisée le 8 août, la participation d'AmBev dans le capital de Quinsa portait de 56,72 % à 91,18 %.

Cet accord marque la dernière phase d'une opération engagée en mai 2002, qui avait permis à AmBev d'acquérir une première participation dans Quinsa. Les conventions respectives stipulaient que BAC détenait une option de vente des actions qu'elle détenait encore dans Quinsa, en échange d'actions d'AmBev. AmBev détenait pour sa part une option d'achat après 2009. Conformément à cette opération annoncée ce jour, qui abroge ces options de vente et d'achat, les parties ont convenu que le prix d'achat se réglerait en espèces. La transaction a été finalisée le 8 août.

Depuis sa création en septembre 2004, InBev intègre les résultats de Quinsa dans ses états financiers par la méthode de consolidation proportionnelle. A la suite de cet accord et de l'augmentation de la participation dans Quinsa qui en résulte, InBev emploiera la méthode de consolidation par intégration globale, et ce depuis août 2006.

Vente de Rolling Rock

Le 19 mai 2006 InBev et Anheuser-Busch annonçaient conjointement la vente de la famille de marques Rolling Rock®. Le prix de vente s'est élevé à 82m de dollars américains pour les droits américains et mondiaux relatifs à Rolling Rock® et Rock Green Light®.

Anheuser-Busch commençait à brasser les marques Rolling Rock® en août selon les mêmes recettes traditionnelles des marques, pérennisant ainsi le savoir-faire et l'héritage de Rolling Rock attendus et appréciés par ses adeptes.

La décision de vendre les marques Rolling Rock® trouve son origine dans l'approche stratégique du marché américain préconisée par InBev, qui consiste à se concentrer sur les marques d'importation à forte croissance de notre portefeuille. Les ventes et les efforts de marketing d'InBev visent à maximiser le potentiel de nos bières importées phares, dont Stella Artois®, Bass Pale Ale®, Beck's®, Brahma® et Labatt Blue®, et à renforcer notre position de leader américain des bières à la pression importées.

En septembre 2006 InBev a vendu séparément sa brasserie à Latrobe, Pennsylvanie, qui était dédiée à la production des bières Rolling Rock® pour le compte de 'City Brewing of Lacrosse' au Wisconsin.

Les marques d'importation européennes aux Etats-Unis

Le 30 novembre, InBev et Anheuser-Busch ont conclu un accord sur les marques d'importation européennes d'InBev aux Etats-Unis. Le 1^{er} février 2007, Anheuser-Busch est devenu l'importateur américain exclusive de plusieurs marques d'importation européennes de luxe d'InBev, telles que Stella Artois®, Beck's®, Bass Pale Ale®, Hoegaarden®, Leffe® et d'autres marques haut de gamme d'InBev.

A partir du 1^{er} février 2007, Anheuser-Busch importe ces marques haut de gamme et assure la vente, la promotion et la distribution aux Etats-Unis. Ces marques InBev sont mises à la disposition du réseau de grossistes américain Anheuser-Busch, dans la mesure du possible.

Les marques canadiennes d'InBev, notamment Labatt Blue® et Labatt Blue Light®, ainsi que Brahma®, ne font pas partie de l'accord. InBev USA, qui travaillera en étroite collaboration avec Labatt Breweries of Canada, continuera à commercialiser et à vendre les marques Labatt et Brahma via un réseau de distribution distinct.

Acquisition des intérêts minoritaires

Au cours du premier semestre de 2006, InBev a acheté des participations minoritaires significatives dans différentes filiales pour un montant en trésorerie de 238m d'euros. Comme les filiales concernées étaient déjà entièrement consolidées, les acquisitions n'ont pas influencé le bénéfice, mais ont réduit les intérêts minoritaires et dès lors le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev.

L'impact de l'acquisition de parts minoritaires sur l'intérêt économique d'InBev dans les filiales concernées peut se résumer comme suit:

Participations majoritaires	31 décembre 2006	31 décembre 2005
AmBev, au Brésil	58,36 %	56,57 %
Oriental Brewery Co Ltd., en Corée du Sud	100,00 %	95,08 %
InBev Germany Holding GmbH, à Brême	100,00 %	97,82 %
Interbrew Efes Brewery, en Roumanie	100,00 %	50,00 %

Transactions en 2005

Au cours de l'année 2005, InBev a acheté des participations minoritaires significatives dans différentes filiales pour un montant en trésorerie de 1 580m d'euros. Comme les filiales concernées (à l'exception de Quilmes) étaient déjà entièrement consolidées, les acquisitions n'ont pas influencé le bénéfice, mais ont réduit les intérêts minoritaires et dès lors le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev.

L'impact de l'acquisition de parts minoritaires sur l'intérêt économique pour InBev, dans les filiales concernées, peut se résumer comme suit:

Participations majoritaires	31 décembre 2005	31 décembre 2004
AmBev, au Brésil	56,57 %	50,27 %
Zhejiang Zhedong Brewery (KK), en Chine	100,00 %	70,00 %
Sun Interbrew, en Russie	99,80 %	76,00 %
InBev Germany Holding GmbH, Brême	97,82 %	87,18 %
Quinsa, en Argentine	32,10 %	24,07 %

En août 2005, InBev finalisa l'acquisition de 100 % de la brasserie Tinkoff à Saint-Petersbourg en Russie pour un montant total en trésorerie de 77m d'euros. Les frais directement attribuables au regroupement représentent 1m d'euros. Le goodwill de Tinkoff de 68m d'euros se justifie par i) l'assouplissement immédiat des contraintes de capacité à court terme qu'a rencontré InBev en Russie, ii) par le fait que Tinkoff complète le portefeuille gagnant de marques en Russie en ajoutant à celui-ci la première marque russe sur le secteur à croissance rapide et fortement profitable des bières de luxe et iii) la croissance future attendue comme un résultat de l'effet de levier des ventes dans tout le pays et du réseau de distribution existant d'InBev.

Evénements survenant après la date de clôture

Nous vous prions de vous référer à l'annexe 33 *Evénements survenant après la date de clôture* des états financiers consolidés pour de plus amples informations.

Données financières clés

Le tableau ci-dessous détaille les différents éléments inclus dans nos produits et charges opérationnels ainsi que certaines autres données importantes.

Millions d'euros	2006	%	2005	%
Produits ¹	13 308	100,0	11 656	100,0
Coûts des ventes	(5 477)	41,2	(5 082)	43,6
Marge brute	7 831	58,8	6 574	56,4
Frais de distribution	(1 551)	11,7	(1 362)	11,7
Frais commerciaux et de marketing	(2 115)	15,9	(1 948)	16,7
Frais administratifs	(1 075)	8,1	(957)	8,2
Autres produits/(charges) d'exploitation	133	1,0	132	1,1
Bénéfice d'exploitation normalisé (EBIT normalisé)	3 223	24,2	2 439	20,9
Éléments non-récurrents	(94)	0,7	(241)	2,1
Bénéfice d'exploitation (EBIT)	3 129	23,5	2 198	18,9
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 522	11,4	1 024	8,8
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 411	10,6	904	7,8
Amortissements et dépréciations	(1 056)	7,9	(934)	8,0
Amortissements et dépréciations du goodwill	(37)	0,3	-	-
EBITDA normalisé	4 239	31,9	3 339	28,6
EBITDA	4 223	31,7	3 132	26,9
ROIC ² normalisé		14,2		11,3
ROIC ²		14,0		10,3

Chaque fois qu'il est cité dans le présent document, le terme 'normalisé' renvoie aux mesures de la performance (EBITDA, EBIT, bénéfice, ROIC, bénéfice par action) avant éléments non-récurrents. Les éléments non-récurrents concernent les éléments de recettes ou de dépenses qui ne sont pas encourus de façon régulière dans le cadre des activités courantes de l'entreprise et qui doivent faire l'objet d'une communication distincte, s'ils sont importants pour la compréhension des résultats sous-jacents de l'entreprise en raison de leur ampleur ou de leur nature. InBev est convaincue qu'il est capital de communiquer et d'expliquer les mesures normalisées afin de permettre aux lecteurs de ses états financiers de cerner pleinement la performance durable d'InBev. Les mesures normalisées sont des mesures complémentaires mises en œuvre par le management et ne sont pas censées remplacer les mesures fixées en vertu des IFRS en guise d'indicateur de la performance de l'entreprise.

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

² Voir glossaire.

Performance financière

Les résultats de l'année 2006 reflètent l'engagement continu de l'entreprise à augmenter la génération de flux de trésorerie et les marges sur tous les marchés au sein desquels elle opère. Presque toutes les Zones ont respecté ces engagements en 2006 et la direction pense prendre les mesures appropriées pour continuer à améliorer ces résultats à l'avenir.

Dans l'ensemble, les marges pour l'exercice complet ont augmenté, entraînant une forte hausse de l'EBITDA, grâce à la croissance des volumes continue, à la baisse des coûts des ventes par hl et à une attention constante sur la réduction des dépenses non productives de volumes.

L'Amérique du Nord a affiché une bonne progression des marges par rapport à 2005 avec une hausse des volumes et des produits, conjuguée à une discipline de coûts dans toutes ses activités. En Amérique latine, les marges ont encore augmenté, grâce à une bonne croissance des volumes et à une bonne gestion des dépenses. L'Europe de l'Ouest a bien progressé dans le contrôle des coûts durant l'exercice, combiné à une amélioration de notre mix de ventes, en partie stimulée par l'innovation, et a nettement amélioré les marges. Les activités de l'Europe centrale et de l'Est ont enregistré une accélération de la croissance des volumes, tout en assurant le bon niveau de dépenses pour soutenir une croissance continue, entraînant également une augmentation des marges. L'Asie-Pacifique a fait face à de nombreux défis durant l'année et, malgré les efforts de maîtrise des coûts, a affiché une baisse des marges.

Impact des monnaies étrangères

L'évolution des taux de change des monnaies étrangères a eu un impact important sur nos états financiers. En 2006, 30 % (2005–27,9 %) de notre chiffre d'affaires net était réalisé en real brésilien, 10,2 % (2005–10,7 %) en dollar canadien, 9,2 % (2005–10,2 %) en livre sterling, 6,7 % (2005–5,7 %) en rouble russe, 3,7 % (2005–4,0 %) en won sud-coréen, 3,6 % (2005–3,7 %) en dollar américain, 3,6 % (2005–3,7 %) en peso argentin, et 3,0 % (2005–2,2 %) en yuan chinois.

L'évolution des taux de change a influencé positivement le chiffre d'affaires net en 2006 à concurrence de 518m d'euros (2005: 660m d'euros), l'EBITDA de 255m d'euros (2005: 309m d'euros) et le bénéfice d'exploitation de 210m d'euros (2005: 241m d'euros).

Notre bénéfice a été positivement influencé par l'évolution des taux de change à concurrence de 159m d'euros (2005: 153m d'euros) et le bénéfice par action de base (bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev) de 96m d'euros ou 0,16 euro par action (2005: 87m d'euros ou 0,14 euro par action).

L'évolution des taux de change a eu un impact de (250)m d'euros sur notre dette financière nette (diminution de notre dette financière nette) et de (353)m d'euros sur nos capitaux propres (diminution de nos capitaux propres). En 2005, cet impact était de 693m d'euros sur notre dette financière nette (augmentation de notre dette financière nette) et de 1 609m d'euros sur nos capitaux propres (augmentation de nos capitaux propres).

Volumes

Le tableau ci-dessous présente nos volumes des ventes au niveau mondial, répartis par Zone et par pays. Les volumes 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.

Millions d'hectolitres	2006	2005
Amérique du Nord		
Canada	9,2	9,1
Etats-Unis	4,2	4,7
Cuba	0,9	0,9
	14,3	14,7
Amérique latine		
Brésil - bières	65,6	62,4
Brésil - non bières	22,1	20,3
Argentine	17,2	10,8
Uruguay	1,0	0,6
Paraguay	1,7	1,1
Chili	0,5	0,3
Bolivie	2,2	1,3
République dominicaine	1,6	1,4
Equateur	0,2	0,3
Guatemala	0,2	0,4
Pérou	2,8	2,4
Vénézuéla	2,1	2,2
	117,2	103,5
Europe de l'Ouest¹		
Royaume-Uni	11,9	12,3
Belgique	6,3	6,3
Pays-Bas	2,6	2,4
France	2,3	2,4
Luxembourg	0,2	0,2
Allemagne	10,8	12,5
Italie	1,4	1,4
Autriche	0,1	0,1
Suisse	0,1	0,1
Espagne	0,2	-
Exportation & licences	3,2	3,7
	39,1	41,4
Europe centrale et de l'Est		
Europe centrale		
Hongrie	2,3	2,2
Bulgarie	1,5	1,4
Croatie	1,5	1,6
Roumanie	3,4	2,6
Serbie	3,3	3,0
Monténégro	0,5	0,4
République Tchèque	2,7	2,6
	15,2	13,8
Europe de l'Est		
Russie	18,7	15,7
Ukraine	9,3	8,6
	28,0	24,3
	43,2	38,1
Asie-Pacifique		
Corée du Sud	6,5	7,2
Chine	23,3	16,3
Licences	1,1	0,6
	30,9	24,0
Activités d'exportation	1,8	1,8
Total	246,5	223,5

1 En ce compris les produits de tiers commercialisés ou brassés en tant que sous-traitant: 6,4m d'hectolitres en 2006 et 6,4m d'hectolitres en 2005.

Le tableau ci-dessous résume l'évolution des volumes par Zone. Les commentaires sous-jacents sont basés sur les chiffres de croissance interne:

En millions hl	2005	Acquisitions/ cessions	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Amérique du Nord	14 639	(617)	319	14 342	2,3 %
Amérique latine	103 533	6 654	6 965	117 152	6,7 %
Europe de l'Ouest	41 450	(2 091)	(211)	39 147	(0,5 %)
Europe centrale et de l'Est	38 021	513	4 667	43 201	12,3 %
Asie-Pacifique	24 048	5 791	1 084	30 924	4,6 %
Activités d'exportation & Sociétés Holding	1 813	(266)	216	1 763	14,0 %
Niveau mondial	223 504	9 985	13 040	246 529	5,9 %

Le volume total consolidé a progressé de +5,9% en 2006 par rapport à 2005 (bières +5,5%; non bières +8,9%). Une croissance interne a été enregistrée dans toutes les Zones à l'exception de l'Europe de l'Ouest, qui a légèrement baissé, avec d'importantes contributions de l'Amérique latine, de l'Europe centrale et de l'Est, ainsi que de l'Asie-Pacifique.

Les livraisons aux grossistes pour l'exercice complet en Amérique du Nord ont augmenté de +2,3%. Les volumes au Canada étaient en hausse de +0,7%, soutenus par la bonne croissance à l'ouest du Canada. Aux Etats-Unis, les livraisons aux grossistes étaient en hausse de +4,6%, et les livraisons aux consommateurs totales ont augmenté de +2,8%, toutes deux stimulées par la croissance des marques d'importation européennes. A la suite de l'accord conclu avec Anheuser-Busch ('A-B') fin 2006 par le biais duquel A-B devient l'importateur exclusif de ces marques pour les Etats-Unis, nous anticipons une nouvelle accélération de la croissance des volumes.

En Amérique latine, les volumes ont progressé de +6,7% (bières +5,0%; non bières +11,3%) en 2006. Au Brésil, les volumes brassicoles ont augmenté de +5,1% et nous avons réalisé une part de marché de 68,8%, soit un gain de +0,5% par rapport à 2005. Nos ventes de bières ont augmenté de +4,2% d'année en année sur les marchés en dehors du Brésil. Les pays du cône sud (Argentine, Bolivie, Chili, Paraguay et Uruguay) ont enregistré de très bons résultats et affiché une croissance des volumes brassicoles de +9,1%. Les volumes brassicoles ont baissé de -10,3% en interne dans le nord de l'Amérique latine et en Amérique centrale (Equateur, Pérou, Vénézuéla, République dominicaine et Guatemala). Notre entreprise continue à se concentrer sur le développement de nos marques sur ces marchés pleins de défis.

Les volumes de 2006 ont baissé de -0,5% en Europe de l'Ouest. Les volumes en Belgique ont reculé de -0,5%, ce qui est légèrement inférieur au marché, car le segment horeca est resté faible. Les volumes britanniques ont baissé de -4,4%, entraînant une perte de part de marché de 0,7%. Alors que nos performances en volumes au Royaume-Uni sont largement dues à une baisse de Stella Artois, nos autres marques mondiales (Beck's, Brahma, Leffe) ont augmenté de plus de +50%. Nos activités en Allemagne ont enregistré une hausse des volumes de +0,2%, grâce aux innovations qui ont continué à engendrer de bons résultats. Pour la Zone, les performances en termes de volumes et de part ont, de plus, été influencées par une concentration constante sur l'amélioration de notre portefeuille, la part de volumes des marques cœur de gamme et de luxe de l'ensemble du portefeuille ayant progressé de 40 points de base.

Les volumes en Europe centrale et de l'Est ont enregistré de très bonnes performances, avec une augmentation des volumes totaux de +12,3%. Malgré un début d'année difficile en raison du froid extrême, nos performances se sont nettement améliorées en Europe de l'Est, et de fortes hausses ont été réalisées en Russie (+15,7%) et en Ukraine (+17,4%), se traduisant par des gains de part de marché. En Europe centrale, presque tous les marchés ont enregistré de meilleurs résultats en volumes, avec la Roumanie en hausse de plus de +30%.

Les volumes en Asie-Pacifique ont affiché une progression de +4,6% sur l'exercice complet. En Chine, les volumes étaient en hausse de +7,7%; nous avions une croissance à un chiffre durant le second et troisième trimestres, mais une croissance supérieure au cours du dernier trimestre. Les volumes sud-coréens ont chuté de -2,5% sur l'exercice complet, entraînant une perte de part de 2,2 points de pourcentage.

Les volumes enregistrés par les marques mondiales ont progressé de +4,8% pour l'exercice complet. Les volumes de Brahma® ont augmenté de +3,5%, impactés par des volumes plus faibles en Amérique centrale et de bons résultats sur certains nouveaux marchés. Les volumes de Stella Artois® ont augmenté de +1,5%, car une baisse de volumes au Royaume-Uni a été plus que compensée par de très bons résultats en Amérique du Nord et en Europe de l'Est. Les volumes de Beck's® ont augmenté de +14,0%, stimulés par l'Europe de l'Ouest, en particulier par le biais de l'innovation, et l'Europe centrale et de l'Est. Leffe® a enregistré une croissance des volumes de +9,9% principalement stimulée par l'Europe de l'Ouest.

Activités opérationnelles par Zone

Le tableau ci-dessous donne un résumé des performances de chaque Zone géographique.

InBev au niveau mondial	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	223 504	9 985	-	13 040	246 529	5,9%
Produits	11 656	231	518	904	13 308	7,9%
Coûts des ventes	(5 082)	(64)	(168)	(163)	(5 477)	(3,3%)
Marge brute	6 574	167	350	741	7 831	11,3%
Frais de distribution	(1 362)	(17)	(63)	(109)	(1 551)	(8,1%)
Frais commerciaux et de marketing	(1 948)	(39)	(57)	(71)	(2 115)	(3,7%)
Frais administratifs	(957)	(12)	(29)	(76)	(1 075)	(8,0%)
Autres produits/charges d'exploitation	133	(11)	4	6	133	5,1%
EBIT normalisé	2 439	88	207	489	3 223	20,1%
EBITDA normalisé	3 339	103	238	559	4 239	16,8%
Marge EBITDA normalisé	28,6%				31,9%	239bp

Amérique du Nord	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	14 639	(617)	-	319	14 342	2,3%
Produits	1 733	(45)	89	53	1 831	3,2%
Coûts des ventes	(670)	32	(23)	(20)	(680)	(3,1%)
Marge brute	1 064	(12)	65	33	1 150	3,2%
Frais de distribution	(257)	-	(17)	3	(270)	1,3%
Frais commerciaux et de marketing	(309)	9	(11)	-	(311)	0,1%
Frais administratifs	(97)	(1)	(5)	(1)	(104)	(0,6%)
Autres produits/charges d'exploitation	(12)	-	-	6	(6)	52,5%
EBIT normalisé	389	(4)	32	43	459	11,1%
EBITDA normalisé	477	(7)	37	43	551	9,2%
Marge EBITDA normalisé	27,5%				30,1%	161bp

Amérique latine	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	103 533	6 654	-	6 965	117 152	6,7%
Produits	3 947	224	357	473	5 001	12,0%
Coûts des ventes	(1 537)	(97)	(112)	(58)	(1 804)	(3,8%)
Marge brute	2 410	127	245	415	3 198	17,2%
Frais de distribution	(440)	(21)	(37)	(59)	(556)	(13,4%)
Frais commerciaux et de marketing	(446)	(35)	(33)	(16)	(530)	(3,6%)
Frais administratifs	(251)	(18)	(21)	(34)	(324)	(13,7%)
Autres produits/charges d'exploitation	49	(3)	6	(1)	51	(2,4%)
EBIT normalisé	1 323	50	162	305	1 839	23,1%
EBITDA normalisé	1 577	68	180	328	2 152	20,8%
Marge EBITDA normalisé	40,0%				43,0%	313bp

Europe de l'Ouest	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	41 450	(2 091)	-	(211)	39 147	(0,5%)
Produits	3 669	(114)	4	86	3 646	2,4%
Coûts des ventes	(1 679)	84	(2)	(22)	(1 619)	(1,3%)
Marge brute	1 990	(31)	2	65	2 026	3,3%
Frais de distribution	(418)	13	-	(11)	(416)	(2,8%)
Frais commerciaux et de marketing	(740)	13	(1)	8	(720)	1,1%
Frais administratifs	(290)	7	-	21	(263)	7,2%
Autres produits/charges d'exploitation	(104)	(8)	-	4	(108)	3,8%
EBIT normalisé	439	(6)	1	86	520	19,9%
EBITDA normalisé	751	(17)	1	100	834	13,6%
Marge EBITDA normalisé	20,5%				22,9%	219bp

Europe centrale et de l'Est	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	38 021	513	-	4 667	43 201	12,3 %
Produits	1 468	42	33	277	1 820	18,9 %
Coûts des ventes	(737)	(19)	(15)	(69)	(840)	(9,4 %)
Marge brute	731	23	17	208	979	28,4 %
Frais de distribution	(187)	(8)	(5)	(41)	(242)	(22,1 %)
Frais commerciaux et de marketing	(243)	(5)	(5)	(58)	(312)	(24,0 %)
Frais administratifs	(107)	(4)	(2)	(27)	(140)	(24,3 %)
Autres produits/charges d'exploitation	(49)	(1)	(1)	(29)	(80)	(58,4 %)
EBIT normalisé	145	5	6	51	206	35,8 %
EBITDA normalisé	311	6	10	70	398	22,9 %
Marge EBITDA normalisé	21,2 %				21,8 %	67bp

Asie-Pacifique	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	24 048	5 791	-	1 084	30 924	4,6 %
Produits	747	123	35	6	912	0,8 %
Coûts des ventes	(379)	(65)	(16)	(8)	(467)	(2,3 %)
Marge brute	369	59	20	(2)	445	(0,7 %)
Frais de distribution	(61)	(1)	(3)	-	(66)	(0,8 %)
Frais commerciaux et de marketing	(144)	(19)	(8)	(3)	(174)	(2,4 %)
Frais administratifs	(49)	(6)	(2)	3	(54)	6,8 %
Autres produits/charges d'exploitation	23	1	-	(24)	(1)	(106,2 %)
EBIT normalisé	138	33	7	(28)	150	(20,2 %)
EBITDA normalisé	207	42	11	(20)	241	(9,7 %)
Marge EBITDA normalisé	27,8 %				26,4 %	(289bp)

Activités d'exportation & Sociétés Holding	2005	Acquisitions/ cessions	Variation des monnaies étrangères	Croissance interne	2006	% de croissance interne
Volumes	1 813	(266)	-	216	1 763	14,0 %
Produits	91	-	-	8	99	8,8 %
Coûts des ventes	(82)	1	-	14	(67)	17,5 %
Marge brute	9	1	-	22	32	215,7 %
Frais de distribution	-	-	-	(1)	(1)	(246,3 %)
Frais commerciaux et de marketing	(66)	-	-	(2)	(68)	2,5 %
Frais administratifs	(163)	10	-	(38)	(191)	(24,7 %)
Autres produits/charges d'exploitation	226	-	-	51	276	22,4 %
EBIT normalisé	6	11	-	32	49	195,2 %
EBITDA normalisé	15	11	-	38	63	149,2 %

Produits

Les produits consolidés ont atteint 13 308m d'euros, soit une croissance interne de 7,9% (ou 904m d'euros) d'année en année, avec une attention continue pour la mise en œuvre des programmes de gestion des produits pour soutenir la croissance des produits par hl. La gestion active de la croissance effective des produits par hl est l'un des objectifs à long terme de l'entreprise.

- Les produits par hl d'Amérique latine ont bénéficié de la hausse de prix conformément à l'inflation, ainsi que des volumes de bières de luxe dont la croissance est plus rapide que la croissance globale des volumes.
- Les produits par hl d'Europe de l'Ouest ont augmenté principalement en raison d'une amélioration du portefeuille.
- Les produits par hl d'Europe centrale et de l'Est ont augmenté à la suite de la hausse de prix, et de certains bénéfices liés à la diversification du portefeuille.

Les produits par hl ont augmenté de 1,8% ou 0,9 euro pour 2006 par rapport à 2005 sur base interne, malgré un impact 'géographique' négatif estimé de 1,1 euro par hl. Cet impact géographique négatif a lieu lorsque la croissance des pays dont le rapport produits/hl, (mesuré en euros) est inférieur, enregistrent une progression supérieure aux pays dont le rapport produits/hl est supérieur.

Coûts des ventes

Les coûts de ventes consolidés se sont élevés à 5 477m d'euros durant 2006, soit une hausse de 3,3 % (ou 163m d'euros). Les coûts de ventes par hl étaient en baisse de 2,5 %, ou 0,6 euro durant 2006 d'année en année, dont 0,5 euro par hl, selon les estimations, résultent de l'impact positif du changement de la répartition géographique. Le reste (0,1 euro par hl) montre que le déploiement continu des programmes d'efficacité éprouvés a permis à l'entreprise de compenser l'inflation et la pression sur les prix des produits de base.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont atteint 4 607m d'euros durant 2006, soit une hausse de 6,1 % (ou 250m d'euros) par rapport à 2005.

Les frais de distribution ont augmenté de 109m d'euros (8,1 %), principalement en corrélation avec la croissance des volumes. Les frais commerciaux et de marketing ont augmenté de 71m d'euros (3,7 %), l'entreprise continuant à améliorer l'allocation des dépenses dans des initiatives qui stimulent une croissance durable des volumes, tout en réduisant toutes les frais commerciaux non productives de volumes. Les frais administratifs étaient en hausse de 76m d'euros (8,0 %), principalement en raison des provisions supérieures pour les bonus, de plusieurs projets soutenant la croissance commerciale, ainsi que d'indemnités de licenciement. Les provisions supérieures pour les bonus proviennent en partie d'un chiffre comparable plus faible pour 2005, étant donné qu'aucun bonus n'a été payé en Europe de l'Ouest pour cette année et qu'un bonus très limité a été payé en Amérique du Nord. De plus, les provisions de bonus supérieures étaient le résultat d'une hausse du nombre de personnes bénéficiant du nouveau système de rémunération. Conformément à la culture orientée résultats de l'entreprise, les bonus ne sont payés que lorsque des cibles prédéfinies sont atteintes.

Les autres produits/charges d'exploitation ont augmenté de +6m d'euros durant 2006 par rapport à 2005.

Bénéfice d'exploitation normalisé avant amortissements et dépréciations (EBITDA normalisé)

L'EBITDA normalisé pour l'exercice complet s'est établi à 4 239m d'euros, soit une croissance interne de 16,8 % (en hausse de 559m d'euros).

- L'EBITDA en Amérique du Nord s'est élevé à 551m d'euros (+9,2 %/en hausse de 43m d'euros), en raison de meilleures performances de volumes et d'une gestion des coûts saine et continue.
- L'EBITDA de l'Amérique latine s'est élevé à 2 152m d'euros (+20,8 %/en hausse de 328m d'euros) suite aux bonnes performances en termes de volume et de produits qui se sont matérialisées au niveau de l'EBITDA grâce au contrôle des coûts.
- En Europe de l'Ouest, l'EBITDA s'est établi à 834m d'euros (+13,6 %/en hausse de 100m d'euros) principalement grâce à une amélioration des produits par hl et à un très bon contrôle des coûts; les économies de ZBB s'élevaient à 118m d'euros pour l'exercice complet.
- L'Europe centrale et de l'Est ont généré 398m d'euros d'EBITDA (+22,9 %/en hausse de 70m d'euros), sous l'impulsion d'une forte croissance des volumes et d'investissements ciblés pour générer une croissance continue.
- L'Asie-Pacifique a généré 241m d'euros d'EBITDA (-9,7 %/en baisse de 20m d'euros), sous l'influence de la croissance des volumes, avec une répartition géographique moins favorable, et d'autres produits d'exploitation enregistrés au 4^{ème} trimestre 2005 qui ne se sont pas reproduits au 4^{ème} trimestre 2006.
- L'EBITDA des Sociétés holdings et exportations globales s'est établi à 63m d'euros (+149,2 %/en hausse de 38m d'euros), principalement sous l'effet de la baisse des coûts de projets au niveau de la maison mère et de la hausse des royalties, en partie compensée par une hausse des dépenses, principalement des indemnités de licenciement et des provisions de bonus supérieures.

Ces résultats ont entraîné une marge EBITDA consolidée de 31,9 % durant 2006, par rapport à 28,6 % durant 2005. Cela représente un accroissement de 321 points de base, dont 239 points de base en interne (en dehors de l'impact des acquisitions & cessions, ainsi que l'impact positif des écarts de conversion des activités étrangères). L'impact positif des écarts de conversion s'est élevé à 238m d'euros en 2006 (impact positif de 285m d'euros en 2005).

Bénéfice

Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'InBev a atteint 1 522m d'euros (soit un bénéfice par action normalisé de 2,50 euros) durant 2006. Le bénéfice reporté pour l'exercice complet était de 2 126m d'euros et comprenait les éléments suivants:

- *Coûts financiers nets*: 472m d'euros; les coûts financiers nets ont augmenté de 22m d'euros. Cette hausse est stimulée par l'impact négatif de la conversion des monnaies étrangères de 28m d'euros et la consolidation complète de Quinsa (5m d'euros). Hormis ces effets, une hausse des charges d'intérêts a été partiellement compensée par de meilleurs résultats de couverture et d'autres produits/coûts financiers.
- *Impôts sur le résultat*: 531m d'euros (taux d'imposition effectif de 20,0 % en 2006 contre 21,8 % pour 2005). La baisse du taux d'imposition effectif 2006 s'explique par la contribution au bénéfice plus élevée d'AmBev qui était soumis en 2006 à un taux d'imposition plus favorable par rapport à 2005. Ce dernier est le résultat de la déduction d'intérêts notionnels, d'une part, et de l'effet de la déduction fiscale sur le goodwill résultant de la fusion entre InBev Holding Brasil et AmBev, comme annoncé en juillet 2005, d'autre part.
- *Bénéfice attribuable aux actionnaires minoritaires*: 715m d'euros (498m d'euros en 2005).

Rendement sur le capital investi

Le rendement sur capital investi (ROIC) est calculé comme bénéfice d'exploitation après impôts, plus la quote-part dans le résultat des entreprises associées, plus le produit de dividendes de placements en titres de capitaux propres, divisé par les capitaux investis proratisé pour les acquisitions de filiales effectuées au cours de l'exercice. Le capital investi se compose d'immobilisations corporelles, de goodwill et d'immobilisations incorporelles, d'investissements dans des entreprises associées et dans des titres de capitaux propres, du fonds de roulement, des provisions, des avantages du personnel et des impôts différés. Le rendement normalisé sur le capital investi exclut l'effet des éléments non-récurrents.

L'augmentation du ROIC (normalisé) entre 2005 et 2006 est expliquée par de bons résultats opérationnels en 2006 combinés à une moindre augmentation du capital investi, principalement en Amérique Latine. De plus, le renforcement du cours moyen du real brésilien a aussi eu un impact positif sur le ROIC (normalisé) de 2006.

Éléments non-récurrents

Mise en œuvre de la stratégie du plus grand au meilleur

La mise en œuvre en 2006 de la stratégie d'InBev du plus grands au meilleur a donné lieu à la prise en résultat d'exploitation d'une charge non-récurrente de 139m d'euros. Cette charge concerne principalement des adaptations organisationnelles en Europe de l'Ouest, en Amérique du Nord, en Chine et au siège administratif mondial, et à la création des 'shared service centers' Européens et Américains pour des services transactionnels.

Les changements visent à mettre en place des responsabilités claires et à éliminer les doubles emplois ou procédures et activités similaires tant entre les fonctions qu'entre les Zones, en prenant en compte l'adéquation du profil du personnel avec les nouveaux besoins organisationnels. Le résultat devrait être une plus forte concentration sur les activités de base d'InBev, sur les économies de coûts, ce qui apportera de la valeur ajoutée, des prises de décision plus rapides et des améliorations de l'efficacité, des services et de la qualité au sein de la société.

La vente de la famille de marques Rolling Rock®, Dinkelacker et Wolters, a donné lieu à la prise en résultat d'exploitation d'une charge non récurrente de 19m d'euros.

Par ailleurs, le résultat d'exploitation pour 2006 a été affecté positivement par une extourne nette non récurrente de provisions pour litiges de 64m d'euros.

Les éléments non-récurrents suivants sont inclus dans notre EBITDA, notre bénéfice d'exploitation et notre bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev:

EBITDA	2006	2005
EBITDA normalisé	4 239	3 339
Restructuration et coûts d'intégration	(139)	(223)
Cession d'activités	59	16
Litiges	64	-
	4 223	3 132

Bénéfice d'exploitation	2006	2005
Bénéfice d'exploitation normalisé (EBIT)	3 223	2 439
Restructurations et coûts d'intégration (incluant la dépréciation pour restructuration)	(139)	(257)
Cession d'activités	(19)	16
Litiges	64	-
	3 129	2 198

Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	2006	2005
Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 522	1 024
Restructurations et coûts d'intégration (incluant la dépréciation pour restructuration)	(119)	(136)
Cession d'activités	(25)	16
Litiges	33	-
	1 411	904

Les détails sur la nature des éléments non-récurrents se trouvent en annexe 7 *Éléments non-récurrents*.

Situation et ressources financières

Flux de trésorerie

Notre flux de trésorerie provenant de nos activités opérationnelles est passé de 2 405m d'euros en 2005 à 3 287m d'euros en 2006, soit une hausse de 36,7 %. Cette amélioration s'explique par une hausse du bénéfice et une meilleure gestion du fonds de roulement, compensées en partie par une baisse des provisions. InBev intensifie ses efforts pour encore améliorer la gestion de trésorerie.

L'évolution de la trésorerie utilisée dans le cadre des opérations d'investissements est passée de (2 584)m d'euros en 2005 à (3 481)m d'euros en 2006. Ceci est principalement expliqué par l'acquisition de Fujian Sedrin Brewery (603m d'euros) et l'acquisition de toutes les actions que BAC (Beverage Associates Corp.) détenait encore dans Quinsa (924m d'euros).

Les flux de trésorerie provenant de nos activités de financement sont passés de (184)m d'euros en 2005 à 208m en 2006, influencés par l'évolution des entrées et sorties de fonds relatives aux emprunts et par les sorties de fonds pour l'achat d'actions de trésorerie.

Dépenses d'investissement et acquisitions

Nous avons consacré 1 216m d'euros en 2006 et 1 077m d'euros en 2005 à l'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles. En 2006, environ 63 % du total des dépenses d'investissement étaient utilisés pour améliorer nos équipements de production, tandis que 26 % étaient utilisés pour des investissements en logistique et commerciaux. Approximativement 11 % étaient utilisés pour l'amélioration des capacités administratives et l'acquisition de matériels informatiques et de logiciels.

En ce qui concerne l'acquisition de nouvelles activités, nous avons consacré 2 271m d'euros en 2006 et 1 716m d'euros en 2005. Comme nous l'avons déjà mentionné précédemment, nos principaux investissements de 2006 ont été l'acquisition de Fujian Sedrin Brewery et Quinsa.

Ressources en capitaux et capitaux propres

La dette financière nette d'InBev a augmenté pour atteindre 5 563m d'euros en décembre 2006, contre 4 867m d'euros en décembre 2005. Hormis les résultats d'exploitation après dépenses d'investissement, la hausse de la dette nette s'explique principalement par le financement de l'acquisition de toutes les actions restantes de BAC dans Quinsa (924m d'euros) et de l'acquisition de Fujian Sedrin (605m d'euros); les programmes de rachats d'actions InBev et AmBev (656m d'euros); les achats supplémentaires d'actions d'Oriental Brewery (28m d'euros) et InBev Germany Holding GmbH (68m d'euros); et les paiements de dividendes (617m d'euros), partiellement compensés par l'impact des variations des cours de change (250m d'euros).

Les capitaux propres consolidés attribuables aux porteurs des capitaux propres d'InBev au 31 décembre 2006 étaient de 12 262m d'euros, en comparaison avec les 11 471m d'euros à fin 2005. En ligne principalement avec la vigueur du real brésilien, le dollar canadien et le dollar américain, un écart de conversion a été enregistré pour (353)m d'euros. Les explications sur les mouvements des capitaux propres peuvent se trouver au niveau de l'annexe 21 des états financiers consolidés.

Dans le cadre des programmes de rachats d'actions en 2006, InBev a acheté 1,5m d'actions InBev pour un montant de 59m d'euros et AmBev a acheté 1 858m d'actions AmBev pour un montant de 597m d'euros.

Recherche et développement

En 2006, nous avons investi 17m d'euros dans la recherche et le développement par rapport à 18m d'euros en 2005. 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.

Risques et incertitudes

L'annexe 28 *Instruments financiers – risques de marché et autres risques* des états financiers consolidés contient les informations détaillées sur l'exposition de l'entreprise aux risques et ses politiques de gestion des risques. L'interprétation faite par la direction sur l'application des qui ont un impact significatif sur les états financiers et sur les prévisions avec un risque significatif d'ajustement matériel, est détaillée dans l'annexe appropriée des états financiers consolidés. Les passifs éventuels importants sont détaillés en annexe 31 *Passifs éventuels* des états financiers consolidés.

Rapport du commissaire



KPMG Réviseurs d'Entreprises
Avenue du Bourget 40
1130 Bruxelles
Belgique

Tél. +32 (0)2 708 43 00
Fax +32 (0)2 708 43 99
www.kpmg.be

Rapport du commissaire à l'Assemblée Générale des Actionnaires de InBev SA sur les comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2006

Conformément aux dispositions légales et statutaires, nous vous faisons rapport dans le cadre de notre mandat de commissaire. Ce rapport inclut notre opinion sur les comptes consolidés ainsi que les mentions complémentaires requises.

Attestation sans réserve des comptes consolidés

Nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2006, établis sur la base du référentiel de normes internationales d'information financière (IFRS) tel qu'adopté dans l'Union Européenne, dont le total du bilan s'élève à EUR (million) 26 246 et le compte de résultats se solde par un bénéfice de l'exercice de EUR (million) 2 126.

L'établissement des comptes consolidés relève de la responsabilité de l'organe de gestion. Cette responsabilité comprend: la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation sincère des comptes annuels consolidés ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs; le choix et l'application de règles d'évaluation appropriées ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces comptes consolidés sur la base de notre contrôle. Nous avons effectué notre contrôle conformément aux Normes Internationales d'Audit émises par l'International Federation of Accountants, aux dispositions légales et selon les normes de révision applicables en Belgique, telles qu'édictees par l'Institut des Réviseurs d'Entreprises. Ces normes de révision requièrent que notre contrôle soit organisé et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Conformément aux normes de révision précitées, nous avons tenu compte du contrôle interne en vigueur dans le groupe lié à l'établissement et la présentation sincère des comptes consolidés afin de définir les procédures de contrôle appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne du groupe. Nous avons obtenu de l'organe de gestion et des préposés de la société les explications et informations requises pour notre contrôle. Nous avons mis en oeuvre des procédures de contrôle en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les comptes consolidés.

© 2007 KPMG Réviseurs d'Entreprises, a Belgian civil C/SASO and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG (network), a Swiss cooperative. All rights reserved. Printed in Belgium.

Séjour social:
Avenue du Bourget 40
1130 Bruxelles
Belgique

KPMG Réviseurs d'Entreprises
SRL
KPMG Réviseurs d'Entreprises
SRL
Société civile à forme commerciale

RPM 0419122548

Rapport judiciaire Bruxelles



*Rapport du commissaire
à l'Assemblée Générale des Actionnaires
de InBev SA sur les comptes consolidés
pour l'exercice clos le 31 décembre 2006*

Nous avons également évalué le bien-fondé des règles d'évaluation, le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la société, ainsi que la présentation des comptes consolidés dans leur ensemble. Nous estimons que les éléments probants recueillis fournissent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés clos le 31 décembre 2006 donnent une image fidèle du patrimoine et de la situation financière du groupe ainsi que de ses résultats et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément au référentiel de normes internationales d'information financière (IFRS) tel qu'adopté dans l'Union européenne.

Les états financiers de certaines sociétés comprises dans la consolidation pour un total d'actifs (en excluant le goodwill) de EUR (million) 5 782 et un profit de l'exercice total de EUR (million) 1 403 ont été contrôlées par d'autres réviseurs dont nous avons reçu les rapports et notre attestation est basée sur les rapports de ces autres réviseurs.

Mentions complémentaires

L'établissement et le contenu du rapport de gestion sur les comptes consolidés relèvent de la responsabilité de l'organe de gestion. Notre responsabilité est d'inclure dans notre rapport les mentions complémentaires suivantes qui ne sont pas de nature à modifier la portée de l'attestation des comptes consolidés:

Le rapport de gestion sur les comptes consolidés traite des informations requises par la loi et concorde avec les comptes consolidés. Toutefois, nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer sur la description des principaux risques et incertitudes auxquels le groupe est confronté, ainsi que de sa situation, de son évolution prévisible ou de l'influence notable de certains faits sur son développement futur. Nous pouvons néanmoins confirmer que les renseignements fournis ne présentent pas d'incohérences manifestes avec les informations dont nous avons connaissance dans le cadre de notre mandat.

Bruxelles, le 28 février 2007

Klynveld Peat Marwick Goerdeler Réviseurs d'Entreprises
Commissaire
représentée par



Erik Helsen
Réviseur d'entreprises

Comptes annuels consolidés

Compte de résultats consolidé

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'euros	Annexes	2006	2005
Produits		13 308	11 656
Coûts des ventes		(5 477)	(5 082)
Marge brute		7 831	6 574
Frais de distribution		(1 551)	(1 362)
Frais commerciaux et de marketing		(2 115)	(1 948)
Frais administratifs		(1 075)	(957)
Autres produits/(charges) d'exploitation	6	133	132
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents		3 223	2 439
Restructuration (incluant la dépréciation pour restructuration)	7	(139)	(257)
Cession d'activités	7	(19)	16
Litiges	7	64	-
Bénéfice d'exploitation		3 129	2 198
Coûts financiers	10	(639)	(680)
Produits financiers	10	166	229
Coûts financiers net		(473)	(451)
Bénéfice sur la vente de placements(non-récurrents)	7	-	47
Quote-part dans le résultat des entreprises associées		1	(1)
Bénéfice avant impôts		2 657	1 793
Impôts sur le résultat	11	(531)	(391)
Bénéfice		2 126	1 402
Attribuable aux:			
Porteurs des capitaux propres d'InBev		1 411	904
Intérêts minoritaires		715	498
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (en millions d'actions)		608	600
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées (en millions d'actions)		613	603
Nombre d'actions ordinaires sous déduction des actions de trésorerie à la fin de l'exercice (en millions d'actions)		612	608
Bénéfice de base par action		2,32	1,51
Bénéfice dilué par action		2,30	1,50
Bénéfice par action hors dépréciation sur goodwill et hors éléments non-récurrents		2,50	1,71
Bénéfice dilué par action hors dépréciation sur goodwill et hors éléments non-récurrents		2,48	1,70
Bénéfice par action hors dépréciation sur goodwill		2,38	1,51

Etat consolidé des bénéfices et pertes pris en compte

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'euros	2006	2005
Ecart de conversion des activités étrangères (bénéfices)/(pertes))	(378)	1 734
Comptabilisation complète des bénéfices/(pertes) actuariels	21	(114)
Couvertures des flux de trésorerie	73	9
Résultat net pris en compte directement aux capitaux propres	(284)	1 629
Bénéfice	2 126	1 402
Total des bénéfices et pertes pris en compte	1 842	3 031
Attribuable aux:		
Porteurs des capitaux propres d'InBev	1 139	2 433
Intérêts minoritaires	703	598

Bilan consolidé

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'euros		Annexes	2006	2005
Actif				
Actifs non-circulants				
Immobilisations corporelles	12	6 301	5 997	
Goodwill	13	12 305	11 108	
Immobilisations incorporelles	14	1 265	540	
Participations dans des entreprises associées		13	6	
Placements	15	40	38	
Impôts différés	16	857	930	
Avantages du personnel	24	6	20	
Créances commerciales et autres créances	18	695	659	
		21 482	19 298	
Actifs circulants				
Placements	15	223	175	
Stocks	17	1 017	929	
Impôts sur le résultat à récupérer		213	123	
Créances commerciales et autres créances	18	2 571	2 356	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	19	626	613	
Actifs détenus en vue de la vente	20	114	67	
		4 764	4 263	
Total de l'actif		26 246	23 561	
Passif				
Capitaux propres				
Capital souscrit	21	473	470	
Primes d'émission	21	7 412	7 334	
Réserves	21	715	969	
Résultats reportés	21	3 662	2 698	
Capitaux propres attribuables aux porteurs des capitaux propres d'InBev		12 262	11 471	
Intérêts minoritaires	21	880	379	
		13 142	11 850	
Dettes à long terme				
Emprunts portant intérêts	23	5 146	4 466	
Avantages du personnel	24	753	935	
Impôts différés	16	637	274	
Dettes commerciales et autres dettes	27	241	269	
Provisions	26	448	578	
		7 225	6 522	
Dettes à court terme				
Découverts bancaires	19	90	61	
Emprunts portant intérêts	23	1 204	1 171	
Impôts sur le résultat à payer		372	278	
Dettes commerciales et autres dettes	27	3 919	3 463	
Provisions	26	253	198	
Passifs détenus en vue de la vente	20	41	18	
		5 879	5 189	
Total du passif		26 246	23 561	

Tableau des flux de trésorerie consolidé

Exercice clôturé au 31 décembre Millions d'euros	2006	2005
Opérations d'exploitation		
Bénéfice	2 126	1 402
Amortissements des immobilisations corporelles	934	829
Amortissements des immobilisations incorporelles	78	59
Dépréciations	81	48
Dépréciations créances	31	12
Coûts financiers nets	473	451
Perte/(bénéfice) relatif(ve) à la vente d'immobilisations corporelles	(28)	(13)
Perte/(bénéfice) relatif(ve) à la vente d'immobilisations incorporelles	(66)	-
Païement fondé sur des actions réglé en instruments de capitaux propres	49	59
Impôts sur le résultat	531	391
Autres éléments non-cash	23	28
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	(1)	1
Flux de trésorerie d'exploitation avant les changements du fonds de roulement et des provisions	4 231	3 267
Diminution/(augmentation) des créances commerciales et autres créances	(307)	(159)
Diminution/(augmentation) des stocks	1	18
Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes	437	(14)
Augmentation/(diminution) des provisions	(266)	82
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	4 096	3 194
Intérêts payés	(452)	(514)
Intérêts reçus	55	92
Dividendes reçus	1	4
Impôts sur le résultat payés	(413)	(371)
Flux de trésorerie net provenant des opérations d'exploitation	3 287	2 405
Activités d'investissement		
Produits des cessions d'immobilisations corporelles	93	97
Produits des cessions d'immobilisations incorporelles	69	7
Produits des actifs détenus en vue de la vente	14	-
Produits des cessions de placements	16	172
Remboursement des prêts consentis	12	42
Vente de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	3	73
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(1 531)	(136)
Achats d'intérêts minoritaires	(740)	(1 580)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(1 266)	(1 037)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(114)	(144)
Acquisition de placements	(16)	(64)
Païement des prêts consentis	(21)	(14)
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement	(3 481)	(2 584)
Activités de financement		
Emissions d'actions de capital	82	56
Acquisition d'actions de trésorerie	(59)	(109)
Remboursement de capital	-	(10)
Emissions d'emprunts	6 429	7 169
Remboursement d'emprunts	(5 549)	(6 646)
Coûts financiers nets autres qu'intérêts	(75)	(71)
Remboursement des dettes de contrats de location-financement	(3)	(5)
Dividendes payés	(617)	(568)
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement	208	(184)
Augmentation/(diminution) nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	14	(363)
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins découverts bancaires, au début de l'exercice	552	876
Effet de la variation des taux de change	(30)	39
Trésorerie et équivalents de trésorerie, moins les découverts bancaires, à la fin de l'exercice	536	552

Annexes aux comptes annuels consolidés

Présentation de l'entreprise	1
Déclaration de conformité	2
Résumé des principes comptables significatifs	3
Information sectorielle	4
Acquisitions et cessions de filiales	5
Autres produits/(charges) d'exploitation	6
Éléments non-récurrents	7
Charges salariales et autres avantages sociaux	8
Complément d'information sur les charges d'exploitation par nature	9
Charges et produits financiers	10
Impôts sur le résultat	11
Immobilisations corporelles	12
Goodwill	13
Immobilisations incorporelles	14
Placements	15
Actifs et passifs d'impôt différé	16
Stocks	17
Créances commerciales et autres créances	18
Trésorerie et équivalents de trésorerie	19
Actifs et passifs détenus en vue de la vente	20
Modifications des capitaux propres	21
Bénéfice par action	22
Emprunts portant intérêts	23
Avantages du personnel	24
Paiements fondés sur des actions	25
Provisions	26
Dettes commerciales et autres dettes	27
Instruments financiers – Risques de marché et autres risques.	28
Contrats de location simple	29
Garanties financières, nantissements et engagements contractuels pour l'acquisition d'immobilisations corporelles, prêts aux clients et autres instruments de garantie	30
Entités contrôlées conjointement	31
Parties liées	32
Événements survenant après la date de clôture	33
Entreprises appartenant à InBev	34

1. Présentation de l'entreprise

InBev est une entreprise basée et cotée en bourse (Euronext:INB) en Belgique. Ses origines remontent à 1366. De nos jours, elle est le plus grand brasseur du monde par volume. La stratégie d'InBev consiste à renforcer ses plates-formes locales par l'établissement de positions solides sur les principaux marchés brassicoles du monde. La croissance interne, une efficacité hors pair, la croissance externe stratégique 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®, Leffe®, Hoegaarden®, Staropramen® et Bass®, InBev emploie quelque 86 000 collaborateurs et déploie ses activités dans plus de 30 pays sur le continent américain, en Europe et dans la Zone Asie-Pacifique.

Les états financiers consolidés de l'entreprise pour l'exercice se clôturant le 31 décembre 2006 comportent ceux de l'entreprise elle-même et de ses filiales (ensemble dénommé 'InBev' ou 'l'entreprise') et des intérêts de l'entreprise dans des entreprises associées et des sociétés conjointement contrôlées.

Les états financiers ont été approuvés pour publication par le Conseil d'administration du 23 février 2007.

2. Déclaration de conformité

Les états financiers consolidés ont été préparés en concordance avec les International Financial Reporting Standards (IFRS) publiées par le Conseil des Normes Comptables Internationales (IASB), comme adoptées par l'Union Européenne jusqu'au 31 décembre 2006. InBev n'a appliqué aucune exception européenne aux IFRS signifiant donc que nos états financiers sont entièrement conformes avec les IFRS. A l'exception de la norme IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir* et de l'amendement complémentaire à IAS 1 *Présentation des états financiers – Information à fournir sur le capital* (publiées en août 2005 – voir résumé des changements dans les principes comptables significatifs ci-dessous), InBev n'a pas appliqué de nouvelles dispositions IFRS qui n'étaient pas encore effectives en 2006. Certains montants relatifs à 2005 ont été reclassés afin de se conformer à la présentation de 2006.

3. Résumé des principes comptables significatifs

(A) Base de préparation

Les états financiers sont présentés en euros, arrondis au million le plus proche. Selon les dispositions des normes IFRS applicables, la base d'évaluation utilisée pour la préparation des états financiers est le coût, la valeur nette de réalisation, la juste valeur ou la valeur recouvrable. Quand les normes IFRS laissent le choix entre le coût ou une autre base d'évaluation (telle que la réévaluation systématique), c'est la méthode du coût qui est appliquée.

La préparation des états financiers en conformité avec les normes IFRS, exige du management d'émettre des jugements, des estimations et des hypothèses qui affectent l'application des politiques et les montants rapportés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses qui y sont liées sont basées sur l'expérience du passé et sur divers autres facteurs desquelles nous admettons que ceux-ci semblent raisonnables sous les conditions que leurs résultats forment la base pour la prise de décisions sur la valeur comptable de actifs et passifs qui n'est pas très clair à partir d'autres sources. Les résultats actuels peuvent différer des résultats estimés.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont revues sur une base de continuité. Les révisions des estimations comptables sont comptabilisées dans la période où les estimations sont revues si la révision affecte uniquement cette période ou dans la période de révision et les périodes futures si la révision affecte simultanément la période courante et les périodes futures.

Les jugements faits par le management dans le cadre de l'application des IFRS ayant un impact significatif sur les états financiers et les estimations, présentant un risque important d'entraîner des ajustements significatifs au cours de l'année suivante, sont renseignés dans les annexes ci-après.

(B) 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. Dans la cadre de l'appréciation du contrôle, les droits de vote potentiels qui sont à ce moment exerçables sont pris en considération. 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 entités contrôlées conjointement sont consolidées selon la méthode d'intégration proportionnelle.

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 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.

Les états financiers de nos filiales, des entités contrôlées conjointement et des entreprises associées sont préparés sous la même présentation que la maison mère, en utilisant des principes comptables consistants. Toutes les transactions, les soldes, les pertes et profits non réalisés entre entreprises du groupe ont été éliminés.

Les bénéfices non réalisés provenant de transactions avec des entreprises associées et des entités contrôlées conjointement sont éliminés dans la mesure des intérêts détenus par InBev dans l'entité. Les pertes non réalisées sont éliminées de la même manière que les bénéfices non réalisés, mais seulement dans la mesure où il n'y pas d'évidence de dépréciations.

Une liste des principales filiales, entités contrôlées conjointement et entreprises associées du groupe est fournie à l'annexe 34 *Entreprises appartenant à InBev*.

(C) Résumé des changements dans les principes comptables

Les principes comptables appliqués sont consistants avec ceux utilisés l'exercice financier précédent à l'exception de l'adoption anticipée de la norme IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir* et de l'amendement complémentaire à IAS 1 *Présentation des états financiers – Information à fournir sur le capital*. IFRS 7 introduit des nouvelles exigences afin d'améliorer l'information fournie dans les comptes annuels sur les instruments financiers. La norme remplace IAS 30 *Informations à fournir dans les états financiers des banques et des institutions financières assimilées* et certaines des exigences de IAS 32 *Instruments financiers: informations à fournir et présentation*. L'amendement à IAS 1 introduit des exigences d'information à fournir relative au capital de la société. Alors que ces nouvelles exigences entreront en vigueur seulement au 1^{er} janvier 2007, InBev a décidé d'anticiper leur application dans ses comptes annuels 2006 dans le cadre de ses efforts continuels d'amélioration de la transparence. En effet, il est attendu que l'IFRS 7 va amener une plus grande transparence en ce qui concerne les risques qu'InBev court du fait de l'utilisation d'instruments financiers. Ceci, combiné avec les nouvelles dispositions de l'IAS 1, devrait fournir de meilleures informations aux investisseurs et aux autres utilisateurs de nos états financiers afin de se faire des jugements plus clairs sur les risques et sur les rendements. Les annexes ci-dessous ont été amendées afin de refléter l'adoption d'IFRS 7.

(D) Monnaies étrangères

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 les passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis au taux de clôture. Les bénéfices et les pertes qui résultent du règlement de transactions en monnaies étrangères et de la conversion d'actifs et de passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont comptabilisés en compte de résultats. Les actifs et les passifs non-monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les actifs et les passifs non-monétaires libellés en monnaies étrangères qui sont estimés à leur juste valeur sont convertis en euros au taux de change en vigueur à la date où la juste valeur a été déterminée.

Conversion des résultats et de la position financière des opérations étrangères

Les actifs et les passifs des opérations étrangères sont convertis en euros au taux de change en vigueur à la date de clôture. Les comptes de résultats des opérations 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 constitutifs des capitaux propres des actionnaires sont convertis au taux de change historique. Les différences de change générées par la reconversion des capitaux propres des actionnaires au taux de change en vigueur à la date de la clôture sont prises en capitaux propres (écart de conversion).

Dans les pays où prévalent une inflation galopante, la revalorisation en monnaie locale des actifs et passifs non-monétaires, des rubriques du compte de résultats ainsi que les rubriques des capitaux propres est faite en appliquant un indice général des prix. Ces rubriques revalorisées sont utilisées pour la conversion en euros au taux de change en vigueur à la date de clôture. Pour les filiales et les entreprises associées se trouvant 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 des résultats fiables, le bilan et le compte de résultats sont réévalués en euros comme si l'euro était la monnaie fonctionnelle des opérations. En 2006 et 2005, InBev n'exerçait aucunes activités opérationnelles dans une économie hyperinflationniste.

Taux de change

Les taux de change suivants ont été utilisés pour la préparation des états financiers:

1 euro est égal à:	Taux de change à la clôture		Taux de change moyen	
	2006	2005	2006	2005
Peso argentin	4,042527	3,571543	3,842754	3,656615
Real brésilien	2,815751	2,761317	2,736308	3,027725
Lev bulgare	1,955799	1,956300	1,955818	1,955833
Dollar canadien	1,528101	1,372501	1,415953	1,516470
Yuan chinois	10,279288	9,520455	10,058035	10,249997
Kuna croate	7,345056	7,375610	7,301935	7,416637
Forint hongrois	251,762336	252,844501	265,463233	247,954376
Livre sterling	0,671500	0,685300	0,682320	0,684589
Rouble russe	34,696922	34,184528	34,094783	35,410765
Dinar serbe	79,001422	85,499316	84,530854	82,583203
Won sud-coréen	1 225,490196	1 184,834123	1 199,040767	1 282,051282
Hryvnia ukrainien	6,650838	5,971611	6,328954	6,415027
Dollar américain	1,317001	1,179700	1,254287	1,250607

(E) Immobilisations incorporelles

Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche exposés dans le but d'acquérir de nouvelles connaissances scientifiques ou techniques et des accords, sont comptabilisés en charge 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, si des avantages économiques sont probables, et si la société a suffisamment de ressources pour réaliser son développement. Les frais activés comprennent les coûts des matières premières, les coûts salariaux directs et une proportion appropriée des frais généraux. Les autres frais de développement sont comptabilisés en charge 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).

Droits d'approvisionnement et de distribution

Un droit d'approvisionnement est le droit pour InBev d'approvisionner un client et l'engagement du client d'acheter à InBev. Un droit de distribution est le droit de vendre des produits déterminés sur un certain territoire.

Les relations commerciales acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont initialement reconnues à leur juste valeur comme droits d'approvisionnement dans la mesure où ils proviennent de droits contractuels. Si les critères de comptabilisation IFRS ne sont pas rencontrés, ces relations sont englobées dans le goodwill.

Les droits de distribution sont initialement valorisés à leur coût d'acquisition ou à leur juste valeur quand ils ont été obtenus au travers d'un regroupement d'entreprises.

Marques

Si une partie du montant payé dans un regroupement d'entreprises est relatif à des marques commerciales, des noms commerciaux, des formules, des recettes ou compétences technologiques, ces immobilisations incorporelles sont considérées comme des actifs complémentaires auxquels on se réfère comme étant une marque pour laquelle une juste valeur est déterminée. Les dépenses pour des marques générées en interne, sont prises en charge lorsqu'elles sont encourues.

Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles, acquises par l'entreprise, sont reprises à leur coût d'acquisition diminué des amortissements cumulés (voir ci-dessous) et des dépréciations (voir principes comptables M).

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 charge lorsqu'ils sont encourus.

Amortissements

Les immobilisations incorporelles avec une durée d'utilité définie sont amorties linéairement sur une période correspondant à leur durée d'utilité estimée. Les droits d'approvisionnement sont généralement amortis sur 5 ans. Les licences, droits de brassage et droits de distribution sont amortis sur la période d'octroi des droits. Les marques sont considérées comme ayant une durée de vie indéterminée sauf s'il existe des projets d'arrêter la marque. L'arrêt d'une marque se fait soit au travers de la vente, ou soit par l'arrêt du support marketing. Quand InBev rachète des droits de distribution pour ses propres produits, la durée de vie de ces droits est considérée comme indéterminée, sauf si l'entreprise a un projet d'arrêter la marque ou la distribution y relative.

(F) Goodwill

Le goodwill est déterminé comme étant l'excédent du coût d'une acquisition par rapport à la part d'InBev dans la juste valeur des actifs identifiables, des passifs et des passifs éventuels assumés de la filiale acquise, de l'entité contrôlée conjointement ou de l'entreprise associée, reconnu à la date d'acquisition. Tous les regroupements d'entreprises sont comptabilisés en appliquant la méthode de l'acquisition.

En conformité avec l'IFRS 3 *Regroupements d'entreprises*, le goodwill est repris au bilan au coût et n'est pas amorti mais aura fait l'objet d'un test de dépréciation sur une base annuelle et lorsqu'il y a un signe que l'unité génératrice de trésorerie à laquelle le goodwill a été alloué, pourrait être déprécié (voir principes comptables M).

Le goodwill est exprimé dans la devise de la filiale ou de l'entité contrôlée conjointement 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.

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

Si la part d'InBev dans la juste valeur nette des actifs identifiables, des passifs et des passifs éventuels assumés reconnus excède le coût du regroupement d'entreprises, cet excédent est immédiatement reconnu en résultat comme l'exige l'IFRS 3.

Les dépenses sur des goodwill générés en interne sont prises en charge lorsqu'elles sont encourues.

(G) Immobilisations corporelles

Actifs

Une immobilisation corporelle est évaluée à son coût diminué des amortissements et dépréciations cumulés (voir principes comptables M). Le coût inclut le prix d'achat et tout coût directement attribuable au transfert de l'actif jusqu'à son lieu d'exploitation et à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue par le management (ex: taxes non remboursables, frais de transport). Le coût d'un actif produit par l'entreprise pour elle-même est déterminé en utilisant les mêmes principes que pour un actif acquis.

Dépenses ultérieures

L'entreprise comptabilise dans la valeur comptable d'une immobilisation corporelle le coût des investissements de remplacement pour un tel actif quand ce coût est encouru et lorsqu'il est probable que les avantages futurs associés à cet actif iront à l'entreprise. Tous les autres coûts sont pris en charge lorsqu'ils sont encourus.

Amortissements

Le montant amortissable représente le coût d'un actif moins sa valeur résiduelle. Les valeurs résiduelles significatives sont réexaminées annuellement. Les amortissements sont calculés à partir de la date à laquelle l'actif est utilisable, selon la méthode linéaire et selon un taux correspondant à la durée d'utilité estimée de ces actifs.

Les durées d'utilité sont les suivantes:

Durées d'utilité	
Bâtiments industriels	20 ans
Autres immeubles	33 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

Lorsque les composants d'un actif immobilisé corporel ont des durées d'utilité différentes, ces composants sont comptabilisés de manière individuelle dans les immobilisations corporelles.

Les terrains ne sont pas amortis étant donné qu'ils sont considérés comme ayant une durée de vie illimitée.

(H) Comptabilité des contrats de location

Lorsqu'un contrat de location transfère à l'entreprise la quasi-totalité des avantages et risques inhérents à la propriété d'une immobilisation corporelle, il est considéré comme étant un contrat de location-financement. Les contrats de location-financement sont comptabilisés à l'actif et au passif (emprunts portant intérêts) pour des montants égaux à la valeur la plus faible entre la juste valeur du bien loué et la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location au commencement du contrat de location. Les tests d'amortissement et de dépréciation pour les actifs loués amortissables sont les mêmes que pour les actifs amortissables que possèdent l'entreprises (voir principes comptables G et M).

Les paiements au titre du contrat sont ventilés entre le solde de la dette et la charge financière de manière à atteindre un taux d'intérêt périodique constant sur le solde restant dû au passif.

Les locations d'actifs pour lesquelles tous les risques et les avantages inhérents à la propriété sont principalement gardés par le bailleur, sont classifiées comme contrats de location simple. Les paiements effectués au titre de contrats de location simple sont pris en charge en compte de résultats sur toute la durée du contrat selon la méthode linéaire.

Lorsqu'un contrat de location simple a été terminé avant l'expiration de la durée de la location, tout paiement exigé au titre de pénalités par le bailleur est comptabilisé comme une charge durant la période où le contrat a pris fin.

(I) Placements

Tous les placements sont comptabilisés à leur date d'acquisition.

Titres de capitaux propres

Cette rubrique reprend les titres d'entreprises dans lesquelles InBev n'a ni le 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 comme des actifs financiers destinés à la vente qui sont initialement valorisés à leur juste valeur sauf si la juste valeur ne peut être déterminée de manière fiable auquel cas, ils sont évalués au coût. Les changements conséquents de la juste valeur, à l'exception de ceux relatifs à des dépréciations comptabilisées en compte de résultats, sont comptabilisés directement en capitaux propres. En cas de cession d'un placement, le bénéfice ou la perte cumulé(e) précédemment comptabilisé(e) directement en capitaux propres est comptabilisé(e) en compte de résultats.

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 valorisés à leur juste valeur. Les bénéfices ou les pertes générées par une variation de la juste valeur de ces placements sont comptabilisés respectivement en compte de résultats ou directement en capitaux propres. La juste valeur de ces placements est leur cotation publiée à la date de clôture. Les dépréciations et les résultats de change des monnaies étrangères sont comptabilisés en compte de résultats. Les placements dans les titres d'emprunt repris dans les actifs financiers détenus jusqu'à leur échéance sont évalués à leur valeur nette.

Autres placements

Les autres placements de l'entreprise sont repris comme étant disponibles à la vente et sont valorisés à leur juste valeur. Les bénéfices ou les pertes générées par une variation de la juste valeur de ces placements sont repris directement en capitaux propres. Les dépréciations sont reprises en compte de résultats.

(J) Stocks

Les stocks sont valorisés au coût ou à la valeur nette de réalisation si cette dernière est inférieure. Le coût comprend les dépenses encourues pour l'acquisition des stocks et pour l'acheminement des stocks jusqu'à leur lieu d'entreposage. La méthode du prix moyen pondéré est utilisée pour déterminer le coût des stocks.

Le coût des produits finis et des en-cours de production 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 de production. La valeur nette de réalisation correspond au prix de vente estimé dans le cours normal des activités après déduction des coûts estimés de finalisation et de ceux nécessaires à la réalisation de la vente.

(K) Créances commerciales et autres créances

Les créances commerciales et les autres créances sont valorisées à leur valeur nette diminuée des réductions de valeur. A la fin de l'exercice comptable, une estimation des créances douteuses est faite sur base de l'ensemble des montants non réglés. Une réduction de valeur est comptabilisée en compte de résultats pour la différence entre la valeur comptable des créances et la valeur actuelle du futur flux de trésorerie estimé.

(L) Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent la caisse et les dépôts à terme. Pour des motifs liés à la présentation du tableau des flux de trésorerie, la trésorerie et les équivalents de trésorerie sont diminués des découverts bancaires.

(M) Dépréciation

La valeur comptable des actifs financiers, des immobilisations corporelles, des goodwill et des immobilisations incorporelles est revue à chaque date de clôture afin de déterminer s'il subsiste une indication de dépréciation. Si une telle indication existe, la valeur recouvrable est alors estimée. En plus, les goodwill, les immobilisations incorporelles qui ne sont pas encore utilisables et les immobilisations incorporelles avec une durée de vie indéterminée font l'objet d'un test de dépréciation annuel. Une dépréciation est comptabilisée quand la valeur comptable d'un actif ou de l'unité génératrice de trésorerie concernée dépasse sa valeur recouvrable. Les dépréciations sont comptabilisées en compte de résultats.

Calcul de la valeur recouvrable

La valeur recouvrable des placements de l'entreprise en titres d'emprunt non cotés est la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs, escomptés au taux d'intérêt initial effectif des titres d'emprunt. En ce qui concerne les actions et les titres d'emprunt cotés, la valeur recouvrable est leur juste valeur.

La valeur recouvrable des autres actifs est le montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de vente et sa valeur d'utilité. Pour un actif qui ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes, la valeur recouvrable est calculée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient. 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'évaluation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et les risques spécifiques de l'actif. Les dépréciations comptabilisées sur une unité génératrice de trésorerie sont tout d'abord déduites de la valeur comptable du goodwill alloué à l'unité et ensuite déduites au prorata de la valeur comptable des autres actifs de l'unité.

Le test de dépréciation des immobilisations incorporelles avec une durée d'utilité indéterminée est principalement basé sur la méthode de la juste valeur en appliquant des coefficients. Ces coefficients reflètent les transactions du marché actuel en termes d'indicateurs qui favorisent la rentabilité de l'actif ou le flux des royalties qui pourrait être obtenu par la mise sous contrat de licence de l'immobilisation incorporelle à des tiers lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale.

La valeur recouvrable du goodwill de l'unité génératrice de trésorerie auquel il se rapporte est basée sur la méthode de la juste valeur. Plus spécifiquement, une approche des flux de trésorerie libres escomptés, basée sur des modèles actuels d'évaluation des acquisitions, est utilisée. Ces calculs sont corroborés par des coefficients d'évaluation, des prix d'actions cotées pour des filiales cotées en bourse ou d'autres indicateurs disponibles de la juste valeur. En regard du niveau des vérifications de la dépréciation du goodwill, l'approche globale d'InBev est de tester le goodwill pour dépréciation au niveau de l'unité d'activités (soit un niveau en-dessous des secteurs).

Reprise de dépréciations

Une dépréciation relative aux goodwill ou placements en instruments de capitaux propres n'est pas reprise. Les dépréciations sur d'autres actifs sont reprises 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 d'actif ne peut être reprise que si la valeur comptable de l'actif n'excède pas la valeur nette comptable (déduction faite des amortissements et dépréciations) qui aurait été déterminée si aucune dépréciation n'avait été comptabilisée.

(N) Capital

Achat d'actions propres

Quand InBev rachète ses propres actions, le montant payé, incluant les coûts leur étant directement attribuables, est comptabilisé en déduction des capitaux propres au titre d'actions de trésorerie.

Dividendes

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

(O) Provisions

Des provisions sont constituées (i) lorsque le groupe a une obligation juridique ou une obligation implicite résultant d'événements survenus dans le passé, (ii) lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources générant des avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et (iii) lorsque l'ampleur de cette obligation peut être estimée de manière fiable. 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.

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 l'entreprise ne sont pas provisionnés.

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. Ce type de provision est évalué à la valeur actualisée du plus faible entre i) le coût estimé de toute indemnisation ou pénalité découlant du défaut d'exécution ou ii) le coût net attendu en cas d'exécution du contrat.

(P) Avantages du personnel

Avantages postérieurs à l'emploi

Les avantages postérieurs à l'emploi reprennent les plans de pensions, les assurances 'vie' et soins de santé. L'entreprise met en œuvre à travers le monde des régimes de retraite à prestations définies et cotisations définies. Les actifs de ces régimes de retraite sont en général détenus par des fonds de pensions séparés. Les plans de pensions sont généralement financés par les contributions des membres du personnel et de l'entreprise, en tenant compte des recommandations d'actuaire indépendants. InBev maintient des plans de pensions financés et non financés.

a) Régimes de retraite à cotisations définies

Les contributions aux régimes de retraite à cotisations définies sont comptabilisées comme une charge en compte de résultats quand elle est encourue.

b) Régimes de retraite à prestations définies

Pour les régimes de retraite à prestations définies, les charges de pension sont activées de manière séparée pour chaque régime de retraite en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. La méthode des unités de crédit projetées considère que chaque période de service donne lieu à une unité supplémentaire de droits à prestations et évalue séparément chacune de ces unités. 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 aux régimes de retraite et ce, sur base des recommandations d'actuaire qui effectuent une évaluation complète de ces régimes de retraite au minimum tous les trois ans. Les montants pris en charge dans le compte de résultats comprennent le coût des services rendus, le coût financier, le rendement attendu des actifs du régime, le coût des services passés et l'effet de toutes réductions ou règlements.

Les obligations relatives aux pensions reprises au bilan sont évaluées en tenant compte de la valeur actuelle des futurs flux sortants de trésorerie, calculée en utilisant des taux d'intérêt correspondants à ceux applicables aux obligations d'entreprises de première catégorie, qui ont une date d'échéance presque similaire à celles des passifs correspondants, diminués de tous les coûts des services passés non encore comptabilisés et de la juste valeur de tous les actifs du régime de retraite. Les coûts des services passés résultent de l'introduction, ou de changements apportés aux, avantages postérieurs à l'emploi. Ils sont comptabilisés comme une charge sur la durée moyenne pour acquérir les droits correspondants. Les écarts actuariels comprennent les effets des différences entre les hypothèses actuarielles antérieures et ce qui s'est effectivement produit, et les effets des changements des hypothèses actuarielles. Les écarts actuariels sont entièrement comptabilisés au cours de la période durant laquelle ils sont encourus dans l'état des bénéfices et des pertes comptabilisés.

Quand le montant calculé d'un passif au titre des prestations définies est négatif (un actif), InBev comptabilise ce type d'actif de pension pour un montant reprenant le coût cumulé non comptabilisé des services passés et les avantages économiques disponibles pour InBev, sous forme de remboursements ou de réductions de contributions futures.

Autres obligations postérieures à l'emploi

Certaines entreprises d'InBev octroient à leurs membres du personnel retraités des avantages postérieurs à l'emploi liés aux soins de santé. L'octroi de tels avantages est en général conditionné au fait que le membre du personnel reste en service jusqu'à l'âge de la retraite. Les coûts attendus pour ces avantages sont provisionnés sur la durée de la carrière, en appliquant une méthodologie comptable similaire à celle des régimes de retraite à prestations définies.

Indemnités de fin de contrat de travail

Des indemnités de fin de contrat de travail sont comptabilisées lorsque la société est manifestement engagée, sans qu'il existe une possibilité réaliste de rétractation, dans un plan détaillé prévoyant de mettre fin à un ou plusieurs contrats de travail avant l'âge normal de la retraite. Les indemnités de départs volontaires sont comptabilisées si la société a fait une offre pour encourager les départs volontaires, s'il est probable que l'offre soit acceptée et que le nombre attendu de personnes qui accepteront l'offre puisse être estimé de manière fiable.

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 comptabilisé comme une charge pendant la période où le bonus est gagné. Dans la mesure où les bonus sont réglés en actions de l'entreprise, ils sont comptabilisés comme paiements fondés en actions.

(Q) Paiements fondés sur des actions

Différents programmes d'actions et d'option sur action permettent aux cadres supérieurs et aux membres du Conseil d'administration d'acquérir des actions de l'entreprise et de certaines de ses filiales. InBev a adopté IFRS 2 *Paiement fondé sur des actions* depuis le 1^{er} janvier 2005 pour tous les paiements fondés sur des actions accordés après le 7 novembre 2002 et qui n'étaient pas encore attribués au 1^{er} janvier 2005. Le prix d'exercice des options est égal à la valeur boursière moyenne des actions sous-jacentes durant les trente jours qui précèdent la date d'attribution des options. La juste valeur des paiements fondés sur des actions est estimée à la date d'attribution, en utilisant un modèle de tarification d'option qui est mieux approprié pour l'option respective. Sur base du nombre prévu d'options qui seront acquises, la juste valeur des options attribuées est prise en charge sur la période d'acquisition des droits. Quand les options sont exercées, les capitaux propres sont augmentés du montant des revenus encaissés.

(R) Emprunts portant intérêts

Les emprunts portant intérêts sont comptabilisés initialement à leur juste valeur, diminuée des coûts de transaction y afférents. Après leur comptabilisation initiale, les emprunts portant intérêts sont comptabilisés au coût amorti. La différence entre le montant initial qui a été comptabilisé et le montant à l'échéance est comptabilisé dans le compte de résultats sur la durée de vie attendue de l'instrument financier sur base d'un taux d'intérêt effectif.

(S) Dettes commerciales et autres dettes

Les dettes commerciales et les autres dettes sont valorisées à leur coût amorti.

(T) Impôts sur le résultat

L'impôt sur le résultat de l'exercice reprend l'impôt courant et l'impôt différé. Les impôts sur le résultat sont comptabilisés en compte de résultats sauf s'ils concernent des éléments comptabilisés directement en capitaux propres, auquel cas, l'impact des impôts est également comptabilisé directement en capitaux propres.

L'impôt courant est le montant des impôts à payer sur les revenus imposables de l'année écoulée, en appliquant les taux d'imposition en vigueur, ou réellement en vigueur, à la date de clôture ainsi que tous les ajustements sur les impôts à payer pour les exercices précédents.

En concordance avec l'IAS 12 *Impôts sur le résultat*, Les impôts différés sont obtenus en utilisant la méthode appelée du report variable. Ceci signifie qu'en prenant en considération les dispositions de l'IAS 12, un actif ou passif d'impôt différé est comptabilisé pour l'ensemble des différences imposables et déductibles entre les bases imposables des actifs et des passifs et leurs valeurs comptables au bilan. Selon cette méthode une provision pour impôts différés est constituée pour les différences entre les justes valeurs des actifs et passifs acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et leurs bases imposables. L'IAS 12 prescrit qu'aucun impôt différé n'est comptabilisé i) sur la comptabilisation initiale du goodwill, ii) lors de la comptabilisation initiale d'un actif ou passif dans le cadre d'une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et si la transaction n'affecte ni le bénéfice comptable ni le bénéfice imposable et iii) sur des différences relatives à des investissements dans des filiales à la condition qu'ils ne seront probablement pas inversés dans un avenir prévisible. Le montant de l'impôt différé obtenu est basé sur le mode attendu de réalisation ou de règlement de la valeur comptable des actifs et des passifs, en utilisant des taux d'intérêt qui ont été adoptés ou quasi adoptés.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé à la condition qu'il soit probable que ses bénéfices imposables futurs seront disponibles sur lesquels l'actif d'impôt différé pourra être imputé. Un actif d'impôt différé subit une réduction à la condition qu'il n'est plus longtemps probable que le bénéfice d'impôts y relatif sera réalisé.

(U) Produits

Un produit est comptabilisé lorsqu'il est probable que les avantages économiques associés à la transaction vont revenir à l'entreprise et que le produit peut être évalué de manière fiable.

Marchandises vendues

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 et à condition qu'InBev ne reste pas impliqué dans la gestion des marchandises. Les produits liés à la vente de marchandises sont reconnus à la juste valeur des rétributions reçues ou à recevoir, net des ristournes et autres avantages comme des remises commerciales et rabais en volume.

Produits de location et des royalties

Les produits de location sont comptabilisés selon la méthode linéaire pendant la durée de la location. Les produits des royalties provenant de l'utilisation par des tiers des ressources de l'entreprise sont comptabilisés en autres produits d'exploitation sur base d'un prorata qui tient compte des clauses de la convention.

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 l'entreprise sont comptabilisées systématiquement comme autres produits d'exploitations pendant la période au cours de laquelle les frais correspondants sont encourus. Les subventions qui indemnisent l'entreprise pour les frais d'un élément d'actif sont prises en déduction du coût d'acquisition de l'élément d'actif en question en concordance avec l'IAS 20 *Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique*.

Produits financiers

Les produits financiers comprennent les intérêts à recevoir sur les placements, les dividendes, les produits de conversion de monnaies étrangères, les produits des couvertures de change de monnaies étrangères compensées par les charges de conversion de monnaies étrangères, les produits des instruments de couverture qui ne font pas partie d'une relation de comptabilité de couverture, les produits sur actifs financiers détenus à des fins de transaction ainsi que les produits provenant de l'inefficacité des couvertures (voir principes comptables W).

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 dividendes sont comptabilisés en compte de résultats à la date où les dividendes sont déclarés.

(V) Charges

Charges financières

Les charges financières comprennent les intérêts à payer sur les emprunts, calculés en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, les pertes de change sur les monnaies étrangères, les charges des instruments de couverture de change de monnaies étrangères compensées par les produits de conversion de monnaies étrangères, les charges des instruments de couverture qui ne font pas partie d'une relation de comptabilité de couverture, les charges sur actifs financiers détenus à des fins de transaction, les dépréciations sur actifs financiers disponibles à la vente ainsi que les charges provenant de l'inefficacité des couvertures (voir principes comptables W).

Tous les intérêts et les autres coûts encourus liés aux emprunts ou à des transactions financières sont comptabilisés en résultat en tant que charges financières. Les frais d'intérêts relatifs aux paiements de contrats de location sont reconnus en compte de résultats en utilisant la méthode de taux d'intérêt effectif.

Frais de recherche et 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 charge pendant l'exercice au cours duquel ils ont été encourus. Les frais de développement et de développement de systèmes informatiques sont pris en charge lorsqu'ils sont encourus s'ils ne satisfont pas aux critères d'activation (voir principes comptables E).

(W) Instruments financiers dérivés

InBev utilise des instruments financiers dérivés pour gérer l'impact économique des monnaies étrangères, des taux d'intérêt et des prix des matières premières sur les performances de l'entreprise. La politique de gestion du risque financier d'InBev interdit l'utilisation d'instruments financiers dérivés à des fins spéculatives et par conséquent l'entreprise ne garde pas ou n'émet pas de tels instruments pour de telles fins. Les instruments financiers dérivés qui sont des couvertures économiques mais qui ne respectent pas les exigences strictes de la norme IAS 39 *Instruments financiers: comptabilisation et évaluation – règles de comptabilité de couverture*, sont toutefois comptabilisés comme des actifs ou passifs financiers à leur juste valeur au travers d'un bénéfice ou d'une perte.

Les instruments financiers dérivés sont comptabilisés initialement à la juste valeur. La juste valeur est le montant auquel un élément d'actif pourrait être échangé ou auquel une obligation pourrait être conclue, entre parties bien informées et consentantes lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale. La juste valeur des instruments financiers dérivés est le prix du marché ou est calculée à partir de modèles de tarification prenant en compte les taux actuels du marché. Ces modèles de tarification prennent également en compte la solvabilité actuelle des contreparties.

Consécutif à la comptabilisation initiale, les instruments financiers dérivés sont réévalués à leur juste valeur à la date de clôture. Selon que la comptabilité de la couverture des flux de trésorerie ou d'investissements nets est appliquée ou pas, tout bénéfice ou perte est comptabilisé(e) directement soit en capitaux propres, soit en compte de résultats.

La comptabilité de la couverture des flux de trésorerie, de la juste valeur ou d'investissements nets est appliquée à toutes les couvertures qui remplissent les conditions requises de comptabilité de couverture quand la documentation de couverture exigée existe et quand la relation de couverture est considérée comme effective.

Comptabilité de la couverture des flux de trésorerie

Lorsqu'un instrument financier dérivé couvre les variations en termes de flux de trésorerie d'un actif ou passif comptabilisé, d'un engagement ferme ou d'une transaction prévue hautement probable, la partie effective du bénéfice ou de la perte réalisée sur l'instrument financier dérivé est comptabilisée directement en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). Lorsque l'engagement ferme ou la transaction prévue mène à la comptabilisation d'un actif non financier ou d'un passif non financier, le bénéfice ou la perte cumulé(e) est extrait de la rubrique capitaux propres et est repris dans l'évaluation initiale de l'actif ou du passif. Lorsque la couverture concerne des actifs ou passifs financiers, le bénéfice ou la perte cumulé(e) sur l'instrument de couverture est reclassifié(e) des capitaux propres vers le compte de résultats dans la même période au cours de laquelle le risque couvert a affecté le compte de résultats (ex: lorsque la charge d'intérêt variable est comptabilisée). La partie non effective du bénéfice ou de la perte est comptabilisée directement en compte de résultats.

Lorsqu'un instrument de couverture ou lorsque la relation de couverture est arrivé(e) à échéance mais que la transaction couverte est toujours susceptible de se produire, le bénéfice ou la perte cumulé(e) reste en capitaux propres et n'est reclassifié(e) que quand la transaction couverte se réalise en conformité avec la politique ci-dessus. Si la transaction couverte n'est plus probable, le bénéfice ou la perte cumulé(e) comptabilisé(e) en capitaux propres est reclassifié(e) immédiatement dans le compte de résultats.

Comptabilité de la couverture de juste valeur

Lorsqu'un instrument financier dérivé couvre l'exposition aux variations de la juste valeur d'un actif ou d'un passif comptabilisé, tout bénéfice ou perte provenant de l'instrument de couverture est comptabilisé(e) en compte de résultats. L'élément couvert est déclaré à sa juste valeur dans le respect du risque qui a été couvert, duquel le bénéfice ou la perte a été comptabilisé(e) en compte de résultats.

Comptabilité de la couverture d'un investissement net

Lorsqu'un passif en monnaie étrangère couvre un investissement net dans une opération étrangère, les différences de change de monnaies étrangères provenant de la conversion du passif vers la monnaie fonctionnelle sont comptabilisées directement en capitaux propres (écarts de conversion).

Lorsqu'un instrument financier dérivé couvre un investissement net dans une opération étrangère, la partie du bénéfice ou de la perte sur l'instrument de couverture qui est considéré constituer une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (écarts de conversion), alors que la partie non effective est comptabilisée dans le compte de résultats.

Les placements dans des instruments de capitaux propres ou les instruments dérivés liés à un instrument de capitaux propres et qui doivent être réglés par la remise d'un tel instrument, sont valorisés à leur coût quand ils n'ont pas de prix coté sur un marché actif et quand d'autres méthodes d'estimation raisonnable de la juste valeur sont clairement inappropriées ou inexploitable.

(x) Information sectorielle

L'information définie dans le secteur primaire d'InBev est géographique parce que nos risques et taux de rendement sont essentiellement affectés par le fait que nous opérons dans différentes régions. Le système d'information interne et l'organisation du management de l'entreprise vers le Conseil d'administration ont été mis en place en conséquence. Un secteur géographique est une composante distincte de l'entreprise qui s'est engagée à fournir des produits ou des services dans un environnement économique particulier, qui est soumis à des risques et des rendements différents de ceux des autres secteurs. En concordance avec l'IAS 14 *Information sectorielle*, les secteurs géographiques d'InBev servant de base à l'information sectorielle sont l'Amérique du Nord, l'Amérique latine, l'Europe de l'Ouest, l'Europe centrale et de l'Est, l'Asie-Pacifique et les activités d'exportation & sociétés holding. Les actifs de l'entreprise sont essentiellement localisés dans les mêmes régions géographiques que leurs consommateurs.

A travers le monde, InBev est avant tout actif dans l'activité des boissons à base de malt. Cependant, depuis 2005, l'activité des non bières a dépassé le seuil des 10% du produit des ventes aux clients externes. De ce fait, les activités des non bières sont rapportées comme un secteur secondaire depuis 2005. Le secteur des non bières comprend les boissons non bières propriétés d'InBev et les boissons non bières produites et vendues par InBev sous contrats de licence ou vendues sous contrats de distribution exclusive.

(y) Activités abandonnées et actifs non courants détenus en vue de la vente

Une activité abandonnée est une composante de l'entreprise qui a été cédée ou est classifiée comme détenue en vue de la vente. Elle représente une ligne d'activité ou une région géographique principale et distincte et fait partie d'un simple plan coordonné de cession ou est une filiale acquise uniquement dans le but de la revente.

InBev classifie un actif non courant (ou un groupe destiné à être cédé) comme détenu en vue de la vente si sa valeur comptable est recouvré principalement par le biais d'une transaction de vente plutôt que par l'utilisation continue. Un groupe destiné à être cédé est défini comme un groupe d'actifs destinés à être cédés, par la vente ou d'une autre manière, ensemble en tant que groupe dans une transaction unique, et les passifs directement liés à ces actifs qui seront transférés. Juste avant la classification en actif détenu en vue de la vente, l'entreprise évalue la valeur comptable de l'actif (ou de tous les actifs ou passifs du groupe destiné à être cédé) en conformité avec la norme IFRS applicable. Alors à partir de la classification initiale comme détenus en vue de la vente, les actifs non courants et les groupes destinés à être cédés sont comptabilisés à la valeur la plus faible entre la valeur comptable et la juste valeur diminuée des coûts de vente. Les pertes de valeur sur la classification initiale comme détenu en vue de la vente sont inclus en résultats. On applique le même principe pour les bénéfices et pertes sur des réévaluations ultérieures. Des actifs non courants classés comme détenus en vue de la vente, ne sont pas dépréciés et amortis plus longtemps.

(z) Normes IFRS récemment publiées

Dans la mesure où l'on s'attend à ce que de nouvelles dispositions des normes IFRS soient applicables dans le futur, elles ont été résumées ci-après.

IFRS 8 Secteurs opérationnels

En novembre 2006, l'International Accounting Standards Board (IASB) publiait l'International Financial Reporting Standard (IFRS) 8 *Secteurs opérationnels*. IFRS 8 remplace IAS 14 *Information sectorielle* et aligne les exigences en matière d'information sectorielle avec les normes comptables américaines (US GAAP). Ce développement fait partie du projet de convergence à court terme de l'IASB avec le Financial Accounting Standards Board (FASB) américain visant à réduire les différences entre les IFRS et les US GAAP. IFRS 8 devra être appliqué pour la première fois dans les comptes annuels 2009. InBev ne prévoit pas d'anticiper l'application d'IFRS 8. Cette nouvelle norme exige d'InBev d'adopter une 'approche managériale' quant à l'information à fournir sur les performances financières de ses secteurs opérationnels. Nous ne prévoyons pas qu'IFRS 8 engendre un changement significatif sur l'information sectorielle fournie actuellement.

4. Information sectorielle

Secteurs primaires

En millions d'euros, à l'exception des volumes (millions d'hl) et ETP (en unités)	Amérique du Nord		Amérique latine		Europe de l'Ouest		Europe centrale et de l'Est		Asie- Pacifique		Activités d'exportation et sociétés holding		Consolidé	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Volume	14	15	117	104	39	41	43	38	31	24	2	2	247	224
Produits	1 831	1 733	5 001	3 947	3 646	3 669	1 820	1 468	912	748	99	91	13 308	11 656
Coûts des ventes	(680)	(670)	(1 804)	(1 536)	(1 619)	(1 678)	(840)	(737)	(467)	(379)	(67)	(82)	(5 477)	(5 082)
Frais de distribution	(270)	(256)	(556)	(440)	(416)	(418)	(242)	(187)	(66)	(61)	(1)	-	(1 551)	(1 362)
Frais commerciaux et de marketing	(311)	(309)	(530)	(446)	(720)	(740)	(312)	(243)	(174)	(144)	(68)	(66)	(2 115)	(1 948)
Frais administratifs	(104)	(97)	(324)	(251)	(263)	(290)	(140)	(107)	(54)	(49)	(191)	(163)	(1 075)	(957)
Autres produits / (charges) d'exploitation	(6)	(12)	51	49	(108)	(104)	(80)	(50)	(1)	23	276	226	133	132
Bénéfice d'exploitation normalisé (EBIT)	459	389	1 839	1 323	520	439	206	144	150	138	49	6	3 223	2 439
Restructuration	(29)	(42)	-	(1)	(95)	(144)	(2)	(15)	(7)	(18)	(7)	(37)	(139)	(257)
Cession d'activités	25	-	-	-	(44)	8	-	7	-	1	-	-	(19)	16
Litiges	-	-	64	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64	-
Bénéfice d'exploitation (EBIT)	455	347	1 903	1 322	381	303	204	137	143	121	42	(31)	3 129	2 198
Coûts financiers nets	(56)	(33)	(298)	(335)	(209)	(212)	(37)	(13)	(13)	(12)	140	154	(473)	(451)
Bénéfice sur la vente de placements	-	-	-	-	-	47	-	-	-	-	-	-	-	47
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	1	-	-	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	1	(1)
Impôts sur le résultat	(145)	(134)	(202)	(171)	(74)	(19)	(40)	(20)	(33)	(30)	(38)	(17)	(531)	(391)
Bénéfice	255	181	1 403	815	99	119	128	103	97	79	144	106	2 126	1 402
Bénéfice normalisé	258	208	1 360	815	218	171	129	110	105	91	151	143	2 220	1 538
EBITDA normalisé	551	477	2 152	1 577	834	751	398	311	241	207	63	15	4 239	3 339
Marge EBITDA (normalisé) en %	30,1	27,5	43,0	40,0	22,9	20,5	21,8	21,2	26,4	27,8	-	-	31,9	28,6
Actifs sectoriels	2 333	2 429	10 726	8 878	4 908	5 099	2 910	2 702	2 825	2 160	962	709	24 664	21 978
Eliminations intersectionnelles													(515)	(407)
Actifs non alloués													2 097	1 990
Total de l'actif													26 246	23 561
Passifs sectoriels	736	862	1 742	1 526	2 081	2 172	502	324	389	336	585	461	6 035	5 680
Eliminations intersectionnelles													(515)	(407)
Passifs non alloués													20 726	18 288
Total du passif													26 246	23 561
Dépenses brutes d'investissement	76	101	449	371	332	406	377	284	84	70	63	29	1 380	1 261
Pertes/(reprises) de dépréciations	22	13	(1)	6	61	20	(3)	8	1	1	-	-	81	48
Amortissements & dépréciations	93	89	311	250	314	311	191	159	89	70	15	9	1 012	888
Dotations aux/ (reprises de) provisions	48	13	(29)	(25)	89	124	5	(1)	(1)	5	26	-	139	116
ETP	6 337	7 096	30 178	27 305	12 122	12 534	13 356	13 730	22 925	16 032	699	669	85 617	77 366

Secteurs secondaires

Millions d'euros, à l'exception des volumes (millions d'hl)	Bière		Non bière		Consolidé	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Volume	212	192	35	32	247	224
Produits	12 313	10 783	995	873	13 308	11 656
Total de l'actif	23 535	21 923	2 711	1 638	26 246	23 561
Dépenses brutes d'investissement	1 284	1 195	96	66	1 380	1 261

5. Acquisitions et cessions de filiales

Le tableau ci-dessous résume l'impact des acquisitions et cessions sur la situation financière d'InBev:

Millions d'euros	2006 Acquisitions	2006 Cessions	2005 Acquisitions	2005 Cessions
Actifs non-circulants				
Immobilisations corporelles	365	(1)	86	(61)
Immobilisations incorporelles	790	-	111	(8)
Prêts consentis portant intérêts	-	-	1	-
Participations dans des entreprises associées	1	-	1	(3)
Placements	1	-	-	(2)
Impôts différés	1	-	1	-
Créances commerciales et autres créances	16	-	-	-
Actifs circulants				
Prêts consentis portant intérêts	1	-	-	-
Stocks	48	-	6	(9)
Impôts sur le résultat à récupérer	-	-	1	-
Créances commerciales et autres créances	30	(1)	19	(18)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	82	(6)	2	(3)
Actifs détenus en vue de la vente	37	(29)	-	-
Intérêts minoritaires				
	(1)	2	-	-
Dettes à long terme				
Emprunts portant intérêts	(88)	-	(5)	2
Avantages du personnel	(8)	-	-	3
Provisions	(9)	-	(1)	-
Impôts différés	(297)	-	(27)	11
Dettes à court terme				
Emprunts portant intérêts	(43)	-	(44)	3
Impôts sur le résultat à payer	(35)	-	-	1
Dettes commerciales et autres dettes	(140)	1	(73)	38
Provisions	-	-	(1)	5
Passifs détenus en vue de la vente	-	18	-	-
Actifs et passifs nets identifiables				
	751	(16)	77	(41)
Goodwill sur les acquisitions				
	862	-	141	(38)
Ajustements provenant d'identifications ou de changements ultérieurs de la juste valeur des actifs identifiables et des passifs (éventuels assumés)	-	-	(78)	-
Diminution des intérêts minoritaires	-	-	-	19
Perte/(bénéfice) sur cessions	-	8	-	(16)
Partie des acquisitions payées au cours de l'exercice précédent	-	-	(2)	-
Contreparties payées/(reçues) en trésorerie				
	1 613	(8)	138	(76)
Flux nets de trésorerie sortants/(entrants)				
	1 531	(3)	136	(73)

Les principales transactions suivantes ont eu lieu:

- Le 23 janvier 2006, InBev annonçait la conclusion d'un accord avec diverses parties en vue d'acquérir, à la faveur d'une série de transactions, une participation de 100 % dans Fujian Sedrin Brewery Co. Ltd., ('Sedrin'), premier brasseur de la province de Fujian, pour une contrepartie en espèces de 5 886m de yuans chinois. L'acquisition a été conclue le 8 juin 2006. Le prix d'achat total de 5 886m de yuans chinois a été payé en dollars américains pour un montant équivalent à 621m d'euros. Les dépenses directement attribuables à l'acquisition représentent 5m d'euros. Les montants comptabilisés à la date d'acquisition pour chaque classe d'actifs, de passifs et des passifs éventuels assumés de Sedrin sont reprises dans la colonne '2006 Acquisitions' du tableau ci-dessus. Le goodwill de Sedrin de 473m d'euros est justifié par i) le fait que Sedrin fait partie des brasseurs les plus rentables de la Chine (les années précédentes, la marge EBITDA excédait 30 %), ii) les synergies de coûts et de produits, iii) son équipe de direction remarquable et iv) une chaîne de distribution excellente. Ainsi, InBev poursuivra la consolidation de sa présence en Chine pour devenir l'un des plus grands brasseurs, en position de leader du marché dans la région économiquement riche du sud-est de ce pays.

Sedrin a contribué à hauteur de 30m d'euros au profit 2006 d'InBev. Si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} janvier 2006, il a été estimé que les produits et bénéfices d'InBev aurait été plus élevés d'approximativement 62m et 6m d'euros, respectivement.

- Le 8 août 2006, InBev (via AmBev) a acquis toutes les actions que Beverage Associates Corp. ('BAC') détenait encore dans Quinsa pour un prix d'achat total de 986m d'euros. Cette transaction augmente la participation d'AmBev dans le capital de Quinsa de 56,72 % à 91,18 %. Les dépenses directement attribuables à l'acquisition sont inférieures à 1m d'euros.

En 2004, InBev achetait un intérêt initial de 50,64 % dans Quinsa dans le cadre du regroupement entre Interbrew et AmBev. Etant donné que le control de Quinsa était conjoint avec BAC, l'intérêt dans Quinsa était consolidé de manière proportionnelle jusqu'en juillet 2006. Un intérêt additionnel de 6,08 % avait été accumulé pendant la période de septembre 2004 jusqu'en décembre 2005 grâce au rachat des actions de Quinsa.

En concordance avec les règles de l'IFRS 3 *Regroupements d'entreprises* pour des regroupements d'entreprises réalisés par capitaux propres pour la côte-par d'intérêt déjà détenu avant le regroupement (i.e. 56,72 % dans le cas de Quinsa). Au moment où InBev a obtenu le contrôle d'AmBev en 2004, cette transaction a été comptabilisée selon la norme IAS 22 *Regroupements d'entreprises*. Cette norme a été remplacée en 2005 par l'IFRS 3.

La différence principale entre l'application de l'ancienne et de la nouvelle norme sur les regroupements d'entreprises est que les marques et droits de distribution de Quinsa n'étaient pas comptabilisés en 2004. Si l'on appliquait de manière stricte les règles de l'IFRS 3 sur les regroupements d'entreprises réalisés par étape, le goodwill sur la transaction Quinsa de 2006 s'élèverait à 704m d'euros. Ce montant ne tient pas compte du fait qu'InBev était déjà propriétaire de 50,64 % des marques et droits de distribution de Quinsa, ce qui selon nous ne donne pas une image fidèle de la réalité. En conséquence, le goodwill et les résultats non distribués n'ont pas été augmentés à hauteur des 50,64 % des marques et droits de distributions de Quinsa déjà en propriété, soit 210m d'euros après impôts différés.

Pendant 2006, la société a aussi appliqué l'IFRS 3 pour sa prise de participation de 6,08 % accumulée pendant la période de septembre 2004 jusqu'en décembre 2005. Ceci a réduit le goodwill pour un montant de 50m d'euros. Finalement, l'application de l'IFRS 3 en 2006 a engendré la décomptabilisation du goodwill locale qui, auparavant, était consolidé de manière proportionnelle pour un montant de 80m d'euros.

Les montants comptabilisés à la date de l'acquisition pour chaque classe d'actifs, de passifs et des passifs éventuels assumés de Quinsa sont reprises dans la colonne '2006 Acquisitions' du tableau ci-dessus.

L'augmentation de la participation de 34,46 % a engendré une augmentation des bénéfices 2006 d'InBev de 28m d'euros. Si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} janvier 2006, les produits et bénéfices d'InBev aurait été plus élevés de 195m et 37m d'euros, respectivement.

Au 31 décembre 2006 le goodwill total sur Quinsa s'élevait à 714m d'euros, justifié par la position et la performance forte de Quinsa en Argentine, en Bolivie, en Uruguay et au Paraguay.

En janvier 2007 InBev a annoncé une offre volontaire d'achat pour sa participation restante dans Quinsa pas encore détenue de 8,82 % au même prix par action en dollar américain que celui payé à BAC. Basé sur le taux de change dollar américain/euro d'août 2006, le prix d'achat pour la participation totale restante de 8,82 % serait de 252m d'euros, générant un goodwill additionnel de 180m d'euros. Cette transaction de 2007 n'a pas été reflétée dans les comptes annuels 2006.

- L'entreprise a acquis divers distributeurs locaux à travers le monde. Comme ces distributeurs sont directement intégrés dans les activités d'InBev, il n'est plus nécessaire de maintenir un reporting distinct de leur contribution aux bénéfices d'InBev. Le goodwill comptabilisé sur ces transactions s'élevait à 23m d'euros.

6. Autres produits/(charges) d'exploitation

Millions d'euros	2006	2005
Subventions de l'état	88	48
(Dotations aux)/reprises de provisions	(41)	39
Plus-values/(moins-values) nettes sur la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	28	13
Produits nets de location	21	24
Autres produits nets d'exploitation	37	8
	133	132
Frais de recherche et développement exposés	17	18

Les subventions de l'état sont principalement liées aux avantages fiscaux donnés par certaines provinces brésiliennes relatifs aux activités et aux investissements que l'entreprise effectue dans ces provinces. L'augmentation par rapport à 2005 s'explique par une augmentation des activités dans ces provinces.

7. Eléments non-récurrents

Les rémunérations de la performance du management sont basées sur plusieurs critères, incluant la rentabilité de l'entreprise. Pour évaluer la performance du management, le bénéfice d'exploitation et le bénéfice rapporté en concordance avec les IFRS, sont ajustés de certains éléments approuvés par le comité de compensation du Conseil d'administration. Ces éléments comportent les éléments non-récurrents détaillés ci-dessous. Du point de vue des IFRS, ces éléments demandent une information séparée à cause de leur importance.

Les éléments non-récurrents compris dans le compte de résultats sont les suivants:

Millions d'euros	2006	2005
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	3 223	2 439
Charges de restructuration (pertes de dépréciations inclus)	(139)	(257)
Cession d'activités	(19)	16
Litiges	64	-
Bénéfice d'exploitation	3 129	2 198
Bénéfice sur la vente de placements	-	47

Les charges non-récurrentes de restructuration de 2006 de 139m d'euros ont été principalement reconnues par la mise en œuvre de plusieurs restructurations. Celles-ci concernent principalement le réalignement des structures et procédures en Europe de l'Ouest, en Amérique du Nord, en Chine et au siège administratif mondial, et en vue de la création des 'shared service centres' européens et américains pour des services transactionnels. Les changements visent à mettre en place des responsabilités claires et à éliminer les doubles emplois ou procédures et activités similaires tant entre les fonctions qu'entre les Zones, en prenant en compte l'adéquation du profil du personnel avec les nouveaux besoins organisationnels. Le résultat devrait être une plus forte concentration sur les activités de base d'InBev, sur les économies de coûts, ce qui apportera de la valeur ajoutée, des prises de décision plus rapides et des améliorations de l'efficacité, des services et de la qualité au sein de l'entreprise.

La vente de la famille de marques Rolling Rock®, Dinkelacker et Wolters, a donné lieu à la prise en résultat d'exploitation d'une charge non récurrente de 19m d'euros.

Par ailleurs, le résultat d'exploitation pour 2006 a été affecté positivement par une extourne nette non récurrente de provisions pour litiges de 64m d'euros.

Les charges non-récurrentes de restructuration et de dépréciation de 2005, respectivement de 223m d'euros et 34m d'euros furent principalement provoquées par la mise en œuvre de plusieurs restructurations en Europe de l'Ouest, en Corée du Sud, en Serbie et au siège administratif mondial. Elles comprennent également 41m d'euros de coûts pour la fermeture de notre site de Toronto.

La cession des intérêts d'InBev dans Bremer Erfrischungsgetränke GmbH et Uniline (Bosnie-Herzégovine) aboutit à un bénéfice non-récurrent sur cession d'activités de 16m d'euros pour 2005.

Finalement, la vente en 2005 par InBev de ses intérêts minoritaires dans le brasseur espagnol Damm S.A. est à l'origine d'un bénéfice non-récurrent de 47m d'euros sur la vente de placements.

Tous les montants ci-dessus sont avant impôts sur le résultat. Les éléments non-récurrents de 2006 et 2005 diminuent l'impôt sur le résultat respectivement de 0m et 58m d'euros. Les faibles impôts différés en 2006 sont principalement expliqués par le caractère non-déductible des pertes sur la vente de Dinkelacker.

8. Charges salariales et autres avantages sociaux

Millions d'euros	2006	2005
Salaires et appointements	(1 416)	(1 305)
Cotisations à la sécurité sociale	(325)	(277)
Autres frais salariaux	(213)	(174)
Dépenses de pension pour régimes à prestations définies	(66)	(92)
Charges liées aux paiements fondés sur des actions	(49)	(59)
Contributions aux régimes à cotisations définies	(6)	(4)
	(2 075)	(1 911)
Nombre moyen d'équivalents temps plein (ETP)	85 617	77 366

Le nombre moyen d'équivalents temps plein peut être réparti comme suit:

	2006	2005
InBev SA (maison mère)	345	335
Filiales	83 466	71 022
Sociétés consolidées proportionnellement	1 806	6 009
	85 617	77 366

La diminution du nombre moyen d'équivalents temps plein dans des sociétés consolidées proportionnellement est principalement expliquée par le changement dans la méthode de consolidation pour Quinsa d'une consolidation proportionnelle en 2005 à une consolidation par intégration globale en 2006. En plus, l'ETP au niveau des filiales a augmenté suite à l'acquisition de Fujian Sedrin.

L'annexe 4 *Information sectorielle* contient la répartition des ETP par secteur géographique.

9. Complément d'information sur les charges d'exploitation

Les amortissements, les pertes de valeur et les dépréciations sont inclus sous les rubriques mentionnées ci-dessous du compte de résultats 2006:

Millions d'euros	Amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles	Amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles	Dépréciation sur goodwill
Coûts des ventes	653	4	-
Frais de distribution	45	1	-
Frais commerciaux et de marketing	154	43	-
Frais administratifs	82	30	-
Eléments non-récurrents	44	-	37
	978	78	37

10. Charges et produits financiers

Charges financières

Millions d'euros	2006	2005
Charges d'intérêts	(492)	(431)
Accroissement de la valeur temps des charges relatives aux obligations futures	(24)	(18)
Instruments de couverture qui ne font pas partie d'une relation de comptabilité de couverture	(40)	(125)
Instruments financiers non dérivés à la juste valeur par le biais du compte de résultats	-	(15)
Imposition des transactions financières	(46)	(45)
Autres, y compris les frais bancaires	(37)	(46)
	(639)	(680)

L'augmentation des charges d'intérêts de 61m d'euros par rapport à 2005 est expliquée à hauteur de 28m d'euros par l'impact négatif de conversion des comptes relatif au real brésilien et au dollar canadien dont les taux de change moyens se sont renforcés de respectivement 9,6% et 6,6% par rapport à l'euro (voir aussi annexe 3 (D) *Monnaies étrangères*) par rapport à l'année passée. L'impact potentiel de conversion des comptes en monnaies étrangères lié à l'évolution possible des taux de change des principales activités à l'étranger d'InBev par rapport à l'euro est renseigné dans l'annexe 28 *Instruments financiers – Risques de marché et autres risques*. Si l'on exclut l'effet de conversion des comptes en monnaies étrangères et la consolidation complète de Quinsa (5m d'euros), l'augmentation de 28m d'euros des charges d'intérêts est le résultat combiné de l'augmentation de 696m d'euros de la dette nette et la baisse des taux d'intérêts. Cette dernière est principalement due au Brésil dont le marché a connu une chute des taux d'intérêts (CDI) et qui a obtenu des meilleures conditions de financement pour ses nouveaux emprunts.

Les charges d'intérêts sont présentées nettes de l'effet des instruments dérivés de taux d'intérêts qui couvrent le risque de taux d'intérêts d'InBev – voir aussi l'annexe 28 *Instruments financiers – Risques de marché et autres risques*. Comme requis par la norme IFRS 7 *Instruments financiers: Information à fournir* la charge d'intérêts comptabilisée sur les passifs financiers couverts et non couverts ainsi que la charge d'intérêts nette relative aux instruments dérivés de couvertures sont détaillées ci-dessous:

Millions d'euros	2006 ¹
Coût amorti des passifs financiers – non couverts	(211)
Couvertures de juste valeur – éléments couverts	(75)
Couvertures de juste valeur – instruments de couverture	(31)
Couvertures de flux de trésorerie – éléments couverts	(69)
Couvertures de flux de trésorerie - instruments de couverture (reclassés depuis les capitaux propres)	(4)
Éléments couverts ne faisant pas partie d'une relation de comptabilité de couverture – couvertures économiques	(42)
Instruments de couverture ne faisant pas partie d'une relation de comptabilité de couverture – couvertures économiques	(60)
	(492)

La charge d'intérêts comptabilisée sur la dette couverte et les instruments de couverture à la juste valeur est majoritairement liée à la couverture des placements privés de 730m de dollars américains et des obligations d'AmBev de 500m de dollars américains venant à échéance en 2011. La charge d'intérêts relative aux couvertures de flux de trésorerie est principalement due à la couverture de la ligne de crédit de 1 515m d'euros et des emprunts canadiens de 600m de dollars canadiens. La charge d'intérêt comptabilisée sur les éléments couverts et les instruments de couverture ne faisant pas partie d'une relation de comptabilité de couverture concerne la couverture des obligations d'AmBev de 500m de dollars américains venant à échéance en 2013 pour lesquels InBev ne s'est pas conformé aux règles strictes en matière de comptabilité de couverture en 2006 (voir aussi l'annexe 28 *Instruments financiers – Risques de marché et autres risques*).

La diminution des pertes sur les instruments de couverture ne faisant pas partie d'une relation de comptabilité de couverture de 85m d'euros par rapport à l'année passée est le résultat combiné de i) l'adoption de la comptabilité de couverture pour une partie de nos obligations depuis décembre 2005 et ii) de meilleurs résultats sur les couvertures économiques pour lesquelles la comptabilité de couverture n'est pas appliquée en fonction des exigences strictes de IAS 39 *Instruments financiers: comptabilisation et évaluation* en matière de comptabilité de couverture.

Produits financiers

Millions d'euros	2006	2005
Produits d'intérêts	61	48
Dividendes reçus des entreprises non consolidées	1	4
Profits de change	-	31
Instruments de couverture qui ne font pas partie d'une relation de comptabilité de couverture	67	119
Produits liés à l'inefficacité des couvertures	2	-
Produits liés à la vente des actifs financiers disponibles à la vente	6	4
Instruments financiers non dérivés à la juste valeur par le biais du compte de résultats	2	2
Autres produits financiers	27	21
	166	229

La diminution des profits de changes de 31m d'euros et la diminution des profits sur les Instruments de couverture qui ne font pas partie d'une relation de comptabilité de couverture de 52m d'euros par rapport à l'année passée sont le résultat combiné de i) l'adoption de la comptabilité de couverture pour une partie de nos obligations depuis décembre 2005, ii) de meilleurs résultats sur les couvertures économiques pour lesquelles la comptabilité de couverture n'est pas appliquée et iii) de la baisse des profits de change par rapport à 2005. Cette dernière est liée aux positions en

¹ En conformité avec les règles de transition de la norme IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir*, l'application anticipée de l'IFRS 7 n'exige pas de fournir de données comparatives relatives à 2005.

monnaies étrangères ouvertes en Ukraine, Russie, Serbie et Monténégro pour lesquelles aucune couverture n'était en place l'année passée ou cette année principalement dû au fait de que le manque de liquidité du marché local empêche une couverture à un coût raisonnable.

Les produits d'intérêts de 2006 proviennent des actifs financiers suivants:

Millions d'euros	2006 ¹
Trésorerie et équivalents de trésorerie	30
Placements en titres détenus à des fins de transaction	19
Prêts aux clients	10
Autres prêts et créances	2
	61

Aucun produit d'intérêts n'a été comptabilisé sur des actifs financiers dépréciés.

Les profits et pertes de change sont présentées nettes de l'effet des instruments dérivés de change désignés dans le cadre de la comptabilité de couverture. Comme requis par la norme IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir* la distinction entre le résultat relatif aux éléments ouverts de change et le résultat sur les instruments de couverture qui y sont liés peut être présentée par type de relation de couverture de la manière suivante:

Millions d'euros	2006 ¹
Couvertures de juste valeur – éléments couverts	107
Couvertures de juste valeur – instruments de couverture	(107)
Couvertures de flux de trésorerie – éléments couverts	(8)
Couvertures de flux de trésorerie - instruments de couverture (reclassés depuis les capitaux propres)	8
Éléments couverts ne faisant pas partie d'une relation de comptabilité de couverture – couvertures économiques	55
Instruments de couverture ne faisant pas partie d'une relation de comptabilité de couverture – couvertures économiques	(57)
Autres profits de change	2
	-

Les résultats de change des couvertures de juste valeur sont principalement liés aux couvertures des placements privés et des obligations 2011 d'AmBev. Les résultats relatifs aux couvertures de flux de trésorerie sont principalement dus à la couverture de l'emprunt en real brésilien au Canada. Les résultats de la réévaluation des éléments couverts et des instruments de couvertures qui ne font pas partie d'une relation de comptabilité de couverture concernent les couvertures des obligations 2013 d'AmBev (voir aussi l'annexe 28 *Instruments financiers – Risques de marché et autres risques*).

11. Impôts sur le résultat

Les impôts sur le résultat comptabilisés en compte de résultats peuvent être détaillés de la manière suivante:

Millions d'euros	2006	2005
Charges d'impôts courants		
Exercice en cours	(410)	(363)
Compléments/(reprises) de provisions des exercices précédents	15	23
	(395)	(340)
(Charges)/produits d'impôts différés		
Compléments/(reprises) de provisions des exercices précédents	3	8
Comptabilisation initiale et reprise des différences temporelles	(40)	183
Utilisation des actifs d'impôt différé sur les pertes des exercices précédents	(113)	(265)
Comptabilisation des actifs d'impôt différé sur les pertes de l'exercice	14	23
	(136)	(51)
Total de la charge d'impôts reprise au compte de résultats	(531)	(391)

¹ En conformité avec les règles de transition de la norme IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir*, l'application anticipée de l'IFRS 7 n'exige pas de fournir de données comparatives relatives à 2005.

La réconciliation du taux d'imposition effectif avec le taux moyen d'imposition peut être résumée de la manière suivante:

Millions d'euros	2006	2005
Bénéfice avant impôts	2 657	1 793
Moins quote-part dans le résultat des entreprises associées	(1)	1
Bénéfice avant impôts et avant quote-part dans le résultat des entreprises associées	2 656	1 794
Ajustements de la base taxable		
Dépréciation du goodwill et des immobilisations incorporelles non déductibles	35	-
Charges non déductibles fiscalement	192	284
Dividendes non taxables résultant d'investissements	(2)	(2)
Produits financiers et autres produits non taxables	(125)	(199)
	2 756	1 877
Taux moyen d'imposition	32,7%	32,6%
Impôts au taux moyen nominal	(901)	(612)
Ajustements des charges d'impôts		
Utilisation des pertes fiscales non reconnues précédemment	7	10
Comptabilisation d'actifs d'impôt différé sur des pertes fiscales des années précédentes	6	-
Réduction de valeur d'actifs d'impôt différé sur pertes fiscales et pertes de l'exercice en cours pour lesquels aucun actif d'impôt différé n'a été comptabilisé	(51)	(72)
Compléments/(reprises) de provisions des exercices précédents	18	31
Crédit d'impôts	409	215
Crédit d'impôts émanant de statuts fiscaux spéciaux	85	56
Changement des taux d'imposition	1	3
Versements anticipés	(93)	(30)
Autres ajustements d'impôts	(12)	8
	(531)	(391)
Autres ajustements d'impôts, principalement les précomptes	20,0%	21,8%

Le total de la charge d'impôts sur le résultat se chiffre à 531m d'euros en 2006 ou 20,0% du bénéfice avant impôts et revenus des entreprises associées, contre 391m d'euros en 2005 ou 21,8%. Hors éléments non-récurrents, le taux d'imposition effectif de 2006 est de 19,3% (2005: 22,6%).

La diminution des charges non déductibles fiscalement de 284m d'euros en 2005 à 192m d'euros en 2006 s'explique principalement par de plus faibles transactions intra-groupe qui étaient taxées bien qu'éliminées au niveau des comptes consolidés d'InBev. La diminution des produits financiers et autres produits non taxables de 199m d'euros à 125m d'euros est principalement due à la baisse des produits financiers non soumis à l'impôt sur le résultat.

La forte augmentation des crédit d'impôts de 215m d'euros en 2005 à 409m d'euros en 2006 s'explique principalement par la déduction d'impôt sur le goodwill d'AmBev provenant de la fusion entre InBev Holding Brasil et AmBev telle qu'annoncée en juillet 2005 et par des réductions pour intérêts notionnels plus importantes au niveau d'AmBev en 2006.

La hausse des versements anticipés est principalement liée à l'augmentation des bénéfices de 2006 pour lesquels des versements anticipés sont dus suivant la distribution des bénéfices faite aux sociétés mères.

Des impôts sur le résultat ont été directement comptabilisés en capitaux propres comme suit:

Millions d'euros	2006	2005
Impôts sur le résultat (pertes)/bénéfices		
Comptabilisation des écarts actuariels	(7)	32
Couvertures de flux de trésorerie	(11)	-

12. Immobilisations corporelles

Millions d'euros	2006				2005	
	Terrains et constructions	Installations et équipements	Mobilier et agencements	En construction	Total	Total
Coûts d'acquisition						
Solde au terme de l'exercice précédent	3 227	8 398	2 215	401	14 241	12 271
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	(88)	(267)	(37)	(12)	(404)	1 418
Changement des pourcentages d'intérêt relatif aux sociétés consolidées proportionnellement	10	28	7	-	45	-
Acquisitions	68	416	180	604	1 268	1 036
Acquisitions par voies de regroupements d'entreprises	25	(87)	(96)	(6)	(164)	106
Cessions	(75)	(235)	(70)	(2)	(382)	(306)
Cessions via la vente de filiales	-	-	(1)	-	(1)	(108)
Transferts vers d'autres rubriques de l'actif	(85)	147	82	(446)	(302)	(137)
Autres mouvements	-	(5)	(1)	(9)	(15)	(39)
Coûts d'acquisition	3 082	8 395	2 279	530	14 286	14 241
Amortissements et dépréciations						
Solde au terme de l'exercice précédent	(1 366)	(5 292)	(1 586)	-	(8 244)	(6 973)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	31	166	25	-	222	(731)
Changement des pourcentages d'intérêt relatif aux sociétés consolidées proportionnellement	(3)	(21)	(6)	-	(30)	-
Acquisitions par voies de regroupements d'entreprises	51	367	111	-	529	(20)
Cessions	58	173	56	-	287	220
Cessions via la vente de filiales	-	-	-	-	-	47
Amortissements	(115)	(588)	(231)	-	(934)	(829)
Dépréciations	(12)	(36)	4	-	(44)	(48)
Transferts vers d'autres rubriques de l'actif	74	145	6	-	225	81
Autres mouvements	-	4	-	-	4	9
Solde au terme de l'exercice	(1 282)	(5 082)	(1 621)	-	(7 985)	(8 244)
Valeur nette comptable						
au 31 décembre 2005	1 861	3 106	629	401	5 997	5 997
au 31 décembre 2006	1 800	3 313	658	530	6 301	-

Le transfert vers d'autres catégories d'actifs concerne principalement la présentation distincte dans le bilan des immobilisations corporelles détenues en vue de la vente suite à l'adoption de l'IFRS 5 *Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées*.

La valeur comptable des immobilisations corporelles sujettes à restrictions et mises en garantie de passifs s'élève à 180m d'euros et 101m d'euros, respectivement.

Eléments d'actifs en contrat de location

L'entreprise possède des terrains et constructions et, également des installations et équipements en contrats de location-financement. La valeur comptable des terrains et constructions sous contrats de location-financement s'élève à 11m d'euros (2005: 12m d'euros) et celle des installations et équipements s'élève à 7m d'euros (2005: 7m d'euros).

13. Goodwill

Millions d'euros	2006	2005
Coûts d'acquisition		
Solde au terme de l'exercice précédent	11 108	8 193
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	(351)	1 633
Adoption de l'IFRS 3 Regroupements d'entreprises	-	(732)
Acquisitions par voies de regroupements d'entreprises	862	141
Achats d'intérêts minoritaires	675	1 989
Autres mouvements	48	-
Cessions via la vente de filiales	(37)	(38)
Ajustements provenant d'identifications ou de changements ultérieurs de la juste valeur des actifs identifiables et des passifs (éventuels assumés)	-	(78)
Solde au terme de l'exercice	12 305	11 108
Amortissements et dépréciations		
Solde au terme de l'exercice précédent	-	(734)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	-	(43)
Adoption de l'IFRS 3 Regroupements d'entreprises	-	777
Dépréciations	(37)	-
Cessions	37	-
Solde au terme de l'exercice	-	-
Valeur nette comptable		
au 31 décembre 2005	11 108	11 108
au 31 décembre 2006	12 305	-

Les plus importants regroupements d'entreprises en 2006 sont l'acquisition d'une participation de 100% dans Fujian Sedrin Brewery Co. Ltd et des actions que BAC détenait encore dans Quinsa – voir aussi annexe 5 *Acquisitions et cessions des filiales*.

Au cours de l'exercice 2006, InBev a acheté des intérêts minoritaires significatifs dans plusieurs filiales pour un montant total de 740m d'euros. Ces achats d'intérêts minoritaires ont entraîné une augmentation du goodwill de 675m d'euros. Comme ces filiales étaient déjà entièrement consolidées, ces achats n'ont pas eu d'impact sur le bénéfice d'InBev, mais ont réduit les intérêts minoritaires et ont donc influencé le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev.

L'impact des achats de minoritaires sur l'intérêt économique d'InBev dans les filiales concernées peut être résumé comme suit:

Participations majoritaires	31 décembre 2006	31 décembre 2005
AmBev, au Brésil	58,36 %	56,57 %
Oriental Brewery Co Ltd. en Corée du Sud	100,00 %	95,08 %
InBev Germany Holding GmbH, à Brême	100,00 %	97,82 %
Interbrew Efes Brewery, en Roumanie	100,00 %	50,00 %

L'augmentation du goodwill de 675m d'euros résulte du programme de rachat d'actions d'AmBev (631m d'euros) et de l'exercice de l'option de la Corée (44m d'euros).

Le goodwill a été testé pour dépréciation au niveau de l'unité d'activités (soit un niveau en-dessous des secteurs) sur base de l'approche de la juste valeur diminuée des coûts des ventes. Plus particulièrement, une approche suivant les flux de trésorerie libres escomptés est utilisée. Cette approche est basée sur des méthodes d'évaluation pour acquisition courante. Pour la période de 2007 à 2009, les flux de trésorerie libres sont basés sur le plan stratégique d'InBev qui a été approuvé par les principaux dirigeants de l'entreprise. Pour les années suivantes, les données du plan stratégique sont extrapolées à partir des indices des prix à la consommation obtenus de documentations externes et basés sur des indicateurs clés implicites du plan stratégique. Les prévisions sont faites dans la monnaie fonctionnelle de l'unité d'activités et sont escomptés au taux moyen pondéré du coût du capital. Ce dernier varie principalement entre 6,40% et 13,10% en équivalent euro. Ces calculs sont corroborés par des coefficients d'évaluation, par le prix des actions de filiales cotées en bourse ou par d'autres indicateurs de juste valeur disponibles.

La valeur comptable du goodwill a été allouée aux différents niveaux d'unités d'activités comme suit:

Unités d'activités - Millions d'euros	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Brésil	5 157	4 751
Allemagne	947	926
Russie/Ukraine	919	944
Canada	904	536
Corée du Sud	868	1 046
Royaume-Uni/Irlande	863	848
Chine	703	689
Pays hispanophones d'Amérique latine	529	393
New market development	258	290
Etats-Unis	273	270
France/Italie/Espagne	700	241
Bulgarie/Roumanie/Serbie-Monténégro	128	119
Belgique/Luxembourg	54	54
Autres	2	1
	12 305	11 108

En concordance avec les exigences de l'IAS 36 *Dépréciations d'actifs*, le goodwill est redistribué afin de refléter les changements dans la structure de reporting d'InBev, utilisant l'approche de la valeur relative.

Au quatrième trimestre 2006, InBev a terminé son test annuel de dépréciation du goodwill et conclut, sur base des hypothèses décrites ci-dessus, qu'aucune dépréciation n'était nécessaire. L'entreprise ne peut prédire si un événement qui provoque des dépréciations, va survenir, quand il va survenir ou comment il va influencer les valeurs rapportées de l'actif. InBev croit que l'ensemble de ses estimations sont raisonnables: elles sont consistantes avec le reporting interne et reflètent les meilleures estimations faites par le management. Toutefois, il existe des incertitudes propres que le management ne peut pas contrôler. Alors qu'un changement dans les estimations utilisées pourrait avoir un impact matériel sur le calcul de la juste valeur et occasionner une dépréciation, l'entreprise n'est pas au courant de changements raisonnablement possibles d'une hypothèse clé utilisée, qui amènerait une valeur comptable de l'unité d'activités supérieure à sa valeur recouvrable.

14. Immobilisations incorporelles

Millions d'euros	2006			2005	
	Durée d'utilité		Acomptes versés	Total	Total
	Indéterminée	Définie			
Coûts d'acquisition					
Solde au terme de l'exercice précédent	272	594	11	877	551
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	(7)	(29)	-	(36)	49
Changement des pourcentages d'intérêt relatif aux sociétés consolidées proportionnellement	-	5	-	5	-
Acquisitions par voies de regroupements d'entreprises	711	65	-	776	34
Autres acquisitions et dépenses	-	79	9	88	225
Ajustements provenant d'identifications ou de changements ultérieurs de la juste valeur des actifs identifiables et des passifs (éventuels assumés)	-	-	-	-	78
Cessions	-	(27)	-	(27)	(19)
Cessions via la vente de filiales	-	-	-	-	(14)
Transferts vers d'autres rubriques de l'actif	18	(50)	(18)	(50)	(37)
Autres mouvements	-	(5)	-	(5)	10
Solde au terme de l'exercice	994	632	2	1 628	877
Amortissements et dépréciations					
Solde au terme de l'exercice précédent	(41)	(296)	-	(337)	(305)
Effets des variations des cours des monnaies étrangères	4	3	-	7	(20)
Amortissements	-	(78)	-	(78)	(59)
Acquisitions par voies de regroupements d'entreprises	-	14	-	14	(1)
Cessions	-	24	-	24	12
Cessions via la vente de filiales	-	-	-	-	5
Transferts vers d'autres rubriques de l'actif	1	3	-	4	34
Autres mouvements	-	3	-	3	(4)
Solde au terme de l'exercice	(36)	(327)	-	(363)	(337)
Valeur nette comptable					
au 31 décembre 2005	231	298	11	540	540
au 31 décembre 2006	958	305	2	1 265	-

InBev est le propriétaire de plusieurs des marques mondiales ayant le plus de valeur dans l'industrie de la bière. En conséquence, il est attendu que certaines marques et droits de distribution, génèrent des flux de trésorerie positifs, aussi longtemps que l'entreprise détiendra les marques et les droits de distribution. Etant donné l'historique de plus de 600 ans d'InBev, certaines marques et leurs droits de distribution ont reçus des durées de vie indéterminées.

L'augmentation des immobilisations incorporelles avec des durées d'utilité indéterminées est expliquée par l'acquisition de Quinsa et Sedrin – voir aussi annexe 5 *Acquisitions et cessions des filiales*. Conformément aux conditions de l'IFRS 3 *Regroupements d'entreprises*, les marques et les droits de distribution de Quinsa sont évalués à leur juste valeur, ceci résultant en une augmentation des immobilisations incorporelles avec des durées d'utilité indéterminées de 623m d'euros. L'évaluation des marques et droits de distribution de Quinsa est déterminée par un expert d'évaluation indépendant et confirmé par les flux de royalties ce qu'on pourrait acquérir en accordant une concession sur les marques et droits de distribution à une autre partie lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale. Les principales marques de Quinsa sont Quilmes (Argentine), Paceña (Bolivie), Pilsen Y Malta (Uruguay) et Pilsen (Paraguay). Les droits de distribution avec des durées d'utilité indéterminées se rapportent à Brahma en Argentine et au Paraguay pour un montant total de 120m d'euros.

Les immobilisations incorporelles avec des durées d'utilité indéterminées sont testées pour dépréciation au niveau d'un pays générateur de trésorerie (soit un niveau en dessous du niveau de l'unité d'activités) sur base de la même méthode de test de dépréciation que pour le goodwill – voir annexe 13 *Goodwill* ci-dessus. Le flux des royalties qui pourrait être obtenu par la mise sous contrat de licence de l'immobilisation incorporelle à des tiers lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale, est également utilisé comme un indicateur de la juste valeur.

La valeur comptable des immobilisations incorporelles avec une durée d'utilité indéterminée a été répartie entre les différents pays comme suit:

Pays - Millions d'euros	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Argentine	349	-
Chine	154	-
Bolivie	115	-
Paraguay	108	-
Royaume-Uni	99	97
Etats-Unis	45	50
Uruguay	33	-
Russie	23	24
Chili	18	-
Allemagne	14	15
Brésil	-	45
	958	231

Depuis le 1^{er} janvier 2005, InBev est soumise au système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre en vigueur dans l'Union Européenne. Les quotas d'émission de gaz acquis sont comptabilisés au coût en immobilisations incorporelles. Seulement dans le cas où le nombre de quotas nécessaires pour couvrir les émissions de CO₂ dépasse le nombre de quotas d'émission de gaz détenus, une provision est comptabilisée. Une telle provision est évaluée à un montant estimé des dépenses nécessaires pour satisfaire cette obligation. Depuis qu'il a été estimé qu'au 31 décembre 2006, les quotas d'émission de gaz détenus couvrent entièrement les émissions de CO₂ attendues, aucune provision n'a été comptabilisée.

15. Placements

Millions d'euros	2006	2005
Placements à long terme		
Titres de capitaux propres destinés à la vente	37	29
Titres d'emprunt détenus jusqu'à l'échéance	3	9
	40	38
Placements à court terme		
Actifs financiers à leur juste valeur par le biais du compte de résultats – détenus à des fins de transaction	222	173
Titres d'emprunt détenus jusqu'à l'échéance	1	-
Titres d'emprunt destinés à la vente	-	2
	223	175

16. Actifs et passifs d'impôt différé

Le montant des actifs d'impôt différé par type de différence temporelle peut être détaillé comme suit:

Millions d'euros	Actifs		Passifs		Net	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Immobilisations corporelles	30	28	(460)	(468)	(430)	(440)
Immobilisations incorporelles	21	42	(262)	(28)	(241)	14
Goodwill	83	115	(9)	(29)	74	86
Placements	49	63	(9)	(13)	40	50
Créances commerciales et autres créances	41	38	-	-	41	38
Emprunts portant intérêts.	10	13	(17)	(5)	(7)	8
Avantages du personnel	223	261	(1)	(1)	222	260
Provisions	165	225	-	(8)	165	217
Dérivés	43	38	-	-	43	38
Autres éléments	33	31	(62)	(31)	(29)	-
Pertes reportées utilisées	342	385	-	-	342	385
Impôts différés bruts actifs/(passifs)	1 040	1 239	(820)	(583)	220	656
Compensation par entité imposable	(183)	(309)	183	309	-	-
Impôts différés nets actifs/(passifs)	857	930	(637)	(274)	220	656

Au 31 décembre 2006, un passif d'impôt différé de 36m d'euros (2005: 25m d'euros) relatif à des investissements dans des filiales n'a pas été comptabilisé parce que le management croit que ce passif ne sera pas encouru dans un avenir prévisible.

Les pertes fiscales reportées pour lesquelles aucun actif d'impôt différé n'est reconnu s'élèvent à 761m d'euros (2005: 654m d'euros). 517m d'euros de ces pertes fiscales n'ont pas de date d'échéance, 22m d'euros, 51m d'euros et 96m d'euros ont une date d'échéance de 1, 2 et 3 ans, respectivement, tandis que 75m d'euros ont une date d'échéance de plus de 3 ans. Des actifs d'impôt différé n'ont pas été comptabilisés pour ces éléments car il n'est pas certain qu'un bénéfice imposable futur soit suffisant pour permettre la récupération de ces pertes fiscales non utilisées.

En réconciliant en 2006, la charge d'impôt différé sur les revenus de 136m d'euros avec l'augmentation des actifs nets d'impôt différé de 435m d'euros, il est à noter que les changements dans le périmètre de consolidation et les gains actuariels ont diminué les actifs nets d'impôt différé de 284m d'euros et 7m d'euros, respectivement. La différence résiduelle de 8m d'euros est principalement expliquée par les changements dans les taux de change des monnaies étrangères comparé à l'année précédente.

17. Stocks

Millions d'euros	2006	2005
Acomptes versés	53	38
Matières premières et fournitures	587	513
En-cours de production	103	89
Produits finis	184	203
Marchandises achetées et détenues pour la revente	90	86
	1 017	929
Stocks autres que les en-cours de production		
Stocks comptabilisés à leur valeur nette de réalisation	12	22
Valeur comptable des stocks mis en garanties en faveur de créanciers	8	6

Le coût des stocks comptabilisé en charge en 2006, s'est chiffré à 5 477m d'euros, est inclus dans la rubrique coûts des ventes. L'année passée, cette charge se chiffrait à 3 673m d'euros.

18. Créances commerciales et autres créances

Créances commerciales et autres créances à long terme

Millions d'euros	2006	2005
Créances commerciales	42	43
Dépôts de trésorerie en garantie	240	239
Prêts consentis aux clients	198	213
Autres créances	215	164
	695	659

Concernant les dépôts de trésorerie en garantie voir aussi annexe 30 *Garanties financières, nantissements et engagements contractuels pour l'acquisition d'immobilisations corporelles, prêts consentis aux clients et autres instruments de garantie.*

Créances commerciales et autres créances à court terme

Millions d'euros	2006	2005
Créances commerciales	1 823	1 714
Intérêts à recevoir	13	21
Impôts à récupérer, autres que l'impôt sur le résultat	169	180
Instruments financiers dérivés avec une juste valeur positive	144	77
Prêts consenti aux clients	92	75
Charges à reporter	238	206
Produits acquis	15	11
Autres créances	77	72
	2 571	2 356

La constitution en âge de nos créances commerciales, des intérêts à recevoir, des autres créances et des prêts consentis aux clients peut être détaillée de la manière suivante:

	Valeur comptable nette au 31 décembre 2006	Dont: jamais dépréciés ni en souffrance à la date de clôture	Dont: non dépréciés à la date de clôture et âgés de la façon suivante					
			En souffrance - moins de 30 jours	En souffrance - entre 30 et 59 jours	En souffrance - entre 60 et 89 jours	En souffrance - entre 90 et 179 jours	En souffrance - entre 180 et 359 jours	En souffrance - plus de 359 jours
Créances commerciales	1 823	1 560	159	42	21	26	11	4
Prêts consentis aux clients	290	274	-	-	-	1	2	13
Intérêts à recevoir	13	12	-	-	-	-	-	1
Autres créances.	77	50	5	4	3	9	3	3
Total	2 203	1 896	164	46	24	36	16	21

En concordance avec les exigences de l'IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir*, l'analyse ci-dessus du vieillissement des actifs financiers dus mais non dépréciés à la date de clôture comprend la partie à long terme des prêts consentis aux clients. Les montants dus ne sont pas amortis quand le recouvrement est encore probable, par exemple lorsque les montant peuvent être récupérés des autorités fiscales ou quand InBev possède des garanties suffisantes.

La perte de valeur comptabilisée en 2006 sur les créances commerciales, les autres créances et les prêts consentis aux clients à long terme s'élèvent à 31m d'euros (2005: 12m d'euros).

19. Trésorerie et équivalents de trésorerie

Millions d'euros	2006	2005
Dépôts en banque à court terme	297	365
Comptes courants bancaires	321	242
Caisse	8	6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	626	613
Découverts bancaires	(90)	(61)
	536	552

20. Actifs et passifs détenus en vue de la vente

Millions d'euros	2006	2005
Actifs détenus en vue de la vente	114	67
Passifs détenus en vue de la vente	(41)	(18)
	73	49

Les actifs détenus en vue de la vente au 31 décembre 2006 incluent 31m d'euros relatifs de terrains et constructions au Brésil. Il s'agit d'actifs d'installations devenus sans occupation après la fusion entre Brahma et Antartica à cause de problèmes de surcapacité. La cession de ces actifs est prévue pour 2007. Aucun profit ni aucune perte n'ont été comptabilisés sur ces actifs en 2006.

Les actifs détenus en vue de la vente de 2006 comprennent également un stade de baseball en Corée d'une valeur comptable de 16m d'euros. La cession de ce stade est attendue pour la première moitié de 2007. Aucune perte de valeur n'a été comptabilisée sur cet actif. En effet, sa juste valeur diminuée des coûts de la vente est plus élevée que sa valeur comptable.

Les actifs détenus en vue de la vente comprennent aussi la brasserie Dinkelacker qui fut vendue le 1^{er} janvier 2007. Les actifs de Dinkelacker s'élèvent à 31m d'euros dont 17m d'euros de terrains et constructions et 9m d'euros d'immobilisation incorporelles. Les passifs liés détenus en vue de la vente de 35m d'euros se composent principalement de 20m d'euros d'avantages du personnel et un passif d'impôt différé de 10m d'euros. La cession planifiée de Dinkelacker a conduit à la comptabilisation d'une perte exceptionnelle de 64m d'euros en 2006, hors de laquelle 28m d'euros d'immobilisations corporelles et 35m d'euros pour dépréciation du goodwill.

Enfin, les actifs détenus en vue de la vente de 2006 comprennent des terrains et constructions provenant de nos activités allemandes Gilde et Beck pour un montant total de 34m d'euros dont la cession est attendue en 2007. Comme ces actifs sont prévus d'être réalisés à leur valeur comptable, aucune perte de valeur n'a été comptabilisée en 2006.

Les actifs détenus en vue de la vente de 2006 peuvent être distingués selon les secteurs géographiques suivants: Asie-Pacifique 17m d'euros, Amérique latine 32m d'euros et Europe de l'Ouest 65m d'euros.

21. Modifications des capitaux propres

Le tableau ci-dessous résume les changements survenus dans les capitaux propres au cours des années 2005 et 2006:

Millions d'euros	Attribuables aux porteurs des capitaux propres d'InBev										Intérêts mino-ritaires	Capitaux propres
	Capital souscrit	Primes d'émission	Actions de trésorerie	Réserves pour Paiement fondé sur des actions	Ecart de conversion	Réserves pour opérations de couverture	Ecart actuariels	Autres réserves	Résultats reportés	Total		
Au 31 décembre 2004	444	6 471	(6)	13	(326)	(20)	(220)	8	1 955	8 319	374	8 693
Total des bénéfices et pertes pris(es) en compte	-	-	-	-	1 609	6	(86)	-	904	2 433	598	3 031
Actions émises	26	863	-	-	-	-	-	-	-	889	-	889
Dividendes	-	-	-	-	-	-	-	-	(225)	(225)	(344)	(569)
Paiements fondés sur des actions	-	-	-	51	-	-	-	-	-	51	9	60
Actions de trésorerie	-	-	(60)	-	-	-	-	-	-	(60)	-	(60)
Adoption anticipée de l'IFRS 3	-	-	-	-	-	-	-	-	45	45	-	45
Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	19	19	7	26
Changements dans les principes comptables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(265)	(265)
Au 31 décembre 2005	470	7 334	(66)	64	1 283	(14)	(306)	8	2 698	11 471	379	11 850

Millions d'euros	Attribuables aux porteurs des capitaux propres d'InBev										Intérêts mino-ritaires	Capitaux propres
	Capital souscrit	Primes d'émission	Actions de trésorerie	Réserves pour Paiement fondé sur des actions	Ecart de conversion	Réserves pour opérations de couverture	Ecart actuariels	Autres réserves	Résultats reportés	Total		
Au 31 décembre 2005	470	7 334	(66)	64	1 283	(14)	(306)	8	2 698	11 471	379	11 850
Total des bénéfices et pertes pris(es) en compte	-	-	-	-	(353)	64	17	-	1 411	1 139	703	1 842
Actions émises	3	78	-	-	-	-	-	-	-	81	-	81
Dividendes	-	-	-	-	-	-	-	-	(313)	(313)	(294)	(607)
Paiements fondés sur des actions	-	-	-	8	-	-	-	-	-	8	-	8
Adoption anticipée de l'IFRS 3	-	-	27	-	-	-	-	(14)	-	13	(10)	3
Autres	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	(3)	-	(3)
Changements dans les principes comptables	-	-	-	-	-	-	-	-	(134)	(134)	102	(32)
Au 31 décembre 2006	473	7 412	(39)	72	930	50	(289)	(9)	3 662	12 262	880	13 142

Situation du capital

Capital	Millions d'euros	Millions d'actions
Capital souscrit		
Au terme de l'exercice précédent	470	610
Changements au cours de l'exercice	3	3
	473	613

Actions de trésorerie	Millions d'euros	Millions d'actions
Au terme de l'exercice précédent	66	1,9
Changements au cours de l'exercice	(27)	(0,8)
	39	1,1

Utilisant les pouvoirs attribués au cours de l'assemblée générale extraordinaire du 26 avril 2005, le Conseil d'administration a décidé en juin 2005 d'entamer un programme de rachat d'actions InBev pour un montant maximal de 300m d'euros. Ce programme court sur une période de 12 mois et n'a pas été prolongé par la suite. L'objectif de ce programme est d'améliorer la valeur pour les actionnaires en combinant la création de flux de trésorerie à forte valeur avec la bonne structure de capital. De plus, le programme va permettre à l'entreprise de satisfaire à ses obligations dans le cadre de son nouveau programme d'incitants pour le management – voir aussi annexe 25 *Paiements fondés sur des actions*.

Au cours de 2006, InBev a racheté 1,51m d'actions propres sur la bourse Euronext de Bruxelles. Les actions ont été valorisées au cours du jour de l'action pour une valeur totale de 59m d'euros. 2 064 424 d'actions ont été échangées contre des actions AmBev détenues par un nombre limité d'actionnaires d'AmBev qui font partie des cadres supérieurs d'InBev – voir annexe 25 *Paiements fondés sur des actions*. En outre, 277 322 actions ont été utilisées afin de régler une partie des bonus attribués aux cadres supérieurs en 2005.

Au 31 décembre 2006, la société détenait encore 135 317 d'actions propres.

Dividendes

Le 28 février 2007, un dividende de 441m d'euros, correspondant à 0,72 euro par action, a été proposé par le Conseil d'administration. En conformité avec l'IAS 10 *Evénements survenant après la date de clôture*, le dividende n'a pas été enregistré dans les états financiers de 2006.

Ecart de conversion

Les écarts de conversion comprennent toutes les différences de change des monnaies étrangères provenant de la conversion des états financiers des opérations étrangères. Les écarts de conversion comprennent également la partie du bénéfice ou de la perte sur les dettes en monnaies étrangères et sur les instruments financiers dérivés déterminés pour être une couverture effective d'un investissement net en conformité avec les règles de comptabilité de couverture de l'IAS 39.

Réserves pour opérations de couverture

Les réserves pour opérations de couverture comprennent la partie effective du changement cumulatif net de la juste valeur de toutes les couvertures des flux de trésorerie pour lesquelles la transaction couverte n'a pas encore influencé le résultat – voir aussi annexe 28 *Instruments financiers – risques de marché et autres risques*.

22. Bénéfice par action

Le calcul du bénéfice de base par action est basé sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev de 1 411 m d'euros (2005: 904 m d'euros) et sur la moyenne pondérée du nombre total d'actions ordinaires en circulation pendant l'année, calculée comme suit:

Millions d'actions	2006	2005
Actions ordinaires émises au 1 ^{er} janvier, moins les actions de trésorerie	608	576
Impact des actions émises	-	24
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	608	600

Le calcul du bénéfice dilué par action est basé sur le bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev de 1 411 m d'euros (2005: 904 m d'euros) et sur la moyenne pondérée du nombre total d'actions ordinaires diluées en circulation pendant l'année, calculée comme suit:

Millions d'actions	2006	2005
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires au 31 décembre	608	600
Impact des options d'achat d'actions et warrants	5	3
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées au 31 décembre	613	603

Le calcul du bénéfice par action hors goodwill et hors éléments non-récurrents est basé sur le bénéfice hors éléments non-récurrents attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev, calculé comme suit:

Millions d'euros	2006	2005
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 411	904
Eléments non-récurrents, après impôts, attribuables aux porteurs des capitaux propres d'InBev	111	120
Bénéfice hors éléments non-récurrents, attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 522	1 024

Le tableau ci-dessous reprend le calcul de notre bénéfice par action (BPA):

Millions d'euros	Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	Bénéfice hors éléments non-récurrents, attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	Moyenne pondérée du nombre d'action ordinaires	BPA
Base de BPA	1 411	-	608	2,32
BPA hors éléments non-récurrent	-	1 522	608	2,50

Millions d'euros	Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	Bénéfice hors éléments non-récurrents, attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	Moyenne pondérée du nombre d'action ordinaires	BPA (diluée)
Base de BPA, dilué	1 411	-	613	2,30
BPA hors éléments non-récurrent, dilué	-	1 522	613	2,48

23. Emprunts portant intérêts

Cette annexe reprend les termes contractuels des emprunts portant intérêts. Pour de plus amples informations concernant l'exposition de l'entreprise aux risques de taux d'intérêt et de change, veuillez vous référer à l'annexe 28 *Instruments financier – Risques de marché et autres risques*.

Dettes à long terme

Millions d'euros	2006	2005
Emprunts bancaires garantis	160	137
Emprunts bancaires non garantis	2 937	2 927
Obligations émises non garanties	1 909	1 222
Autres emprunts non garantis	133	172
Dettes de contrats de location-financement	7	8
	5 146	4 466

Dettes à court terme

Millions d'euros	2006	2005
Emprunts bancaires garantis	79	67
Emprunts bancaires non garantis	1 045	936
Obligations émises non garanties	41	132
Autres emprunts garantis	37	32
Autres emprunts non garantis	-	2
Lignes de crédit bancaires non garanties	2	2
	1 204	1 171

Echéancier de remboursement des dettes

Millions d'euros	Total	1 an au moins	1 à 2 ans	2 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts bancaires garantis	239	79	2	127	31
Emprunts bancaires non garantis	3 982	1 045	79	1 238	1 620
Obligations émises non garanties	1 950	41	183	865	861
Autres emprunts garantis	37	37	-	-	-
Autres emprunts non garantis	133	-	3	75	55
Dettes de contrats de location-financement	9	2	3	2	2
	6 350	1 204	270	2 307	2 569

Dettes de contrats de location-financement

Millions d'euros	Paielements 2006	Intérêts 2006	Principal 2006	Paielements 2005	Intérêts 2005	Principal 2005
Echéant dans l'année	2	-	2	2	-	2
A plus d'un an et cinq ans au plus	6	1	5	6	1	5
A plus de cinq ans	3	1	2	2	1	1
	11	2	9	10	2	8

24. Avantages du personnel

InBev participe dans divers pays où le groupe exerce ses activités, à des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi, tels que des plans de pension et d'assistance médicale ainsi que d'autres régimes d'avantages du personnel à long terme. En conformité avec l'IAS 19 *Avantages du personnel*, les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi sont classés soit en régimes de retraite à cotisations définies ou soit en régimes de retraite à prestations définies.

Régimes de retraite à cotisations définies

Dans le cadre des régimes de retraite à cotisations définies, InBev paie des contributions à des fonds de pension publics ou privés, ou souscrit des contrats d'assurance. Lorsque les cotisations ont été payées, InBev n'a plus d'obligation. Les paiements réguliers effectués constituent des charges de l'année au cours de laquelle ils sont dus. En 2006, le total des frais concernant les régimes de retraite à cotisations définies s'élevait pour l'entreprise à 6m d'euros, contre 4m d'euros en 2005.

Régimes de retraite à prestations définies

L'entreprise participe à 55 plans de pension de type prestations définies, dont 43 concernent des plans de pension sous forme de système 'paie finale' et 12 plans de pension sont relatifs à l'assistance médicale. La plupart des plans génèrent 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 belges, brésiliens, canadiens, anglais et américains sont non financés. Les plans de pension ont été établis conformément aux obligations légales et pratiques en vigueur dans chaque pays. Les actifs des autres plans sont détenus dans des fonds légalement distincts constitués conformément aux obligations statutaires locales. Les plans de pension relatifs à l'assistance médicale au Canada, aux États-Unis, en Belgique et au Brésil procurent une assistance médicale aux employés et leur famille pendant la période de service ainsi que après l'entrée en retraite.

La valeur actuelle des obligations de pension couvertes par des fonds comprend une dette de 111m 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 2006, les obligations actuarielles relatives aux avantages procurés par le 'FAHZ' sont complètement contrebalancées par un montant équivalent d'actifs existant dans le fonds. La dette nette comptabilisée au bilan est nulle.

La diminution nette du passif des avantages du personnel de 168m d'euros par rapport au 31 décembre 2005 est principalement l'effet des cotisations faites aux plans de pension (177m d'euros), des écarts actuariels (28m d'euros) et des différences de change (38m d'euros), partiellement compensés par les charges de 2006 (69m d'euros).

Le passif net de l'entreprise pour avantages postérieurs à l'emploi et régimes d'avantages à long terme comprend les éléments suivants au 31 décembre:

Millions d'euros	2006	2005
Valeur actuelle des obligations financées	(2 289)	(2 375)
Juste valeur des actifs du régime de retraite	2 129	2 005
Valeur actuelle des obligations nettes pour des régimes de retraite financés	(160)	(370)
Valeur actuelle des obligations non financées	(412)	(454)
Valeur actuelle de l'obligation nette	(572)	(824)
Coût des services passés non comptabilisé	7	22
Actif non comptabilisé	(154)	(113)
Passif net	(719)	(915)
Autres régimes d'avantages du personnel à long terme	(28)	-
Total avantages du personnel	(747)	(915)
Montants des avantages du personnel figurant au bilan:		
Passifs	(753)	(935)
Actifs	6	20
Passif net	(747)	(915)

Le solde des autres régimes d'avantages du personnel à long terme de 28m d'euros au 31 décembre 2006 concerne pour un montant de 14m d'euros des congés liés à l'ancienneté et des jubilés et pour un montant de 14m d'euros d'intéressement au bénéfice de Quinsa payable deux ans après la clôture de l'exercice pendant lequel le bénéfice a été réalisé. Au 31 décembre 2005, les soldes correspondants étaient inclus dans la rubrique *Dettes commerciales et autres dettes*.

Les changements dans la valeur actuelle des obligations au titre des prestations définies sont comme suit:

Millions d'euros	2006	2005
Obligations au titre des prestations définies au 1^{er} janvier	(2 829)	(2 167)
Coût des services rendus	(69)	(63)
Nouveau coût des services passés non acquis	10	(12)
Coût financier	(153)	(143)
Écarts actuariels	(19)	(277)
(Pertes) et profits enregistrés au titre des réductions	1	(13)
Changements dans le périmètre de consolidation	-	3
Reclassifications de provisions	-	(19)
Reclassifications aux actifs détenus en vue de la vente	19	-
Autres	2	5
Différences de change	121	(278)
Prestations servies	216	135
Obligations au titre des prestations définies au 31 décembre	(2 701)	(2 829)

Les changements dans la juste valeur des actifs du régime de retraite sont comme suit:

Millions d'euros	2006	2005
Juste valeur des actifs du régime de retraite au 1^{er} janvier	2 005	1 514
Rendement attendu	169	141
Écarts actuariels	47	133
Cotisations par InBev	177	122
Cotisations par participants	11	10
Autres	22	10
Différences de change	(86)	211
Actifs distribués en liquidation	(56)	(1)
Prestations servies	(160)	(135)
Juste valeur des actifs du régime de retraite au 31 décembre	2 129	2 005

Le rendement actuel sur les actifs du régime de retraite en 2006 et 2005 est respectivement de 216m d'euros et 274m d'euros.

L'augmentation des cotisations par InBev (177m d'euros en 2006 par rapport à 122m d'euros en 2005) est principalement expliquée par la plus haute cotisation minimale à Canada ainsi que la liquidation de certains plans Canadiens suite aux restructurations pour lesquelles des provisions ont été comptabilisées en 2005. Cette dernière a causé une distribution en liquidation des actifs pour un montant total de 56m d'euros pendant 2006.

Les charges ayant trait à des régimes à prestations définies comptabilisées dans le compte de résultats peuvent être détaillées de la manière suivante:

Millions d'euros	2006	2005
Coût des services rendus au cours de la période	(59)	(53)
Coût financier	(153)	(143)
Rendement attendu sur actifs du régime de retraite	169	141
Coût des services passés comptabilisés	(1)	(8)
Nouveau coût des services passés acquis	1	-
Bénéfices/(pertes) sur réductions ou liquidations	-	(14)
Limitation de comptabilisation de certains actifs	(23)	(15)
	(66)	(92)

La charge des avantages du personnel est incluse dans les rubriques suivantes du compte de résultats:

Millions d'euros	2006	2005
Coûts des ventes	(17)	(20)
Frais de distribution	(13)	(17)
Frais commerciaux et de marketing	(13)	(11)
Frais administratifs	(20)	(28)
Eléments non-récurrents	(3)	(16)
	(66)	(92)

Les principales hypothèses actuarielles à la date de clôture (exprimées en moyennes pondérées) utilisées pour calculer les obligations au titre des prestations définies peuvent être résumées comme suit¹:

	2006	2005
Taux d'actualisation	4,3%	4,1%
Taux prévu des augmentations salariales	2,4%	2,3%
Taux prévu des augmentations des pensions	1,1%	0,8%
Taux d'évolution des coûts médicaux	6,5% p.a. réduit à 3,1%	5,0% p.a. réduit à 2,1%
Taux d'évolution des litiges dentaires	3,9%	3,6%
Espérance de vie d'un homme de 40 ans	81	81
Espérance de vie d'une femme de 40 ans	85	85

Les hypothèses moyennes pondérées utilisées dans les calculs de la charge des avantages du personnel de l'année sont comme suit¹:

	2006	2005
Taux d'actualisation	4,1%	4,7%
Taux de rendement attendu des actifs du régime de retraite	6,3%	6,5%
Taux prévu des augmentations salariales	2,3%	2,3%
Taux prévu des augmentations des pensions	0,8%	0,9%
Taux d'évolution des coûts médicaux	5,0% p.a. réduit à 2,1%	5,6% p.a. réduit à 2,4%
Taux d'évolution des litiges dentaires	3,6%	3,6%

Les taux d'évolution des coûts médicaux présumés ont un impact significatif sur les montants comptabilisés en résultat. Un changement d'un point de pourcentage sur les taux d'évolution des coûts médicaux présumés aurait les impacts suivants:

Millions d'euros	2006		2005	
Taux d'évolution des coûts médicaux	100 points de base d'augmentation	100 points de base de diminution	100 points de base d'augmentation	100 points de base de diminution
Impact sur le total du coût des services rendus et du coût financier des plans médicaux	(3)	3	(4)	3
Impact sur les obligations au titre des prestations définies pour coûts médicaux	(33)	28	(36)	32

Afin de respecter les provisions de l'IAS 1 *Présentation des états financiers* en ce qui concerne les sources principales d'incertitude relatives aux estimations, nous avons inclus ci-après les résultats de notre analyse de sensibilité pour le taux d'actualisation, le taux prévu des augmentations salariales et l'espérance de vie (un montant positif correspond à une diminution des obligations ou coûts tandis qu'un montant négatif représente une augmentation des obligations ou coûts).

Millions d'euros	2006	
Taux d'actualisation	50 points de base d'augmentation	50 points de base de diminution
Impact sur le total du coût des services rendus et du coût financier des plans au titre des prestations définies	4	(4)
Impact sur les obligations au titre des prestations définies	188	(203)

¹ Etant donné que les hypothèses actuarielles utilisées se basent sur des taux nominaux de différent pays en monnaies étrangères, nous les avons convertis dans des taux équivalents en euro basés sur les taux de change à terme à 5 ans. Les hypothèses exprimées en moyennes pondérées se basent sur ces équivalents en euro.

Millions d'euros	2006	
Taux prévu des augmentations salariales	50 points de base d'augmentation	50 points de base de diminution
Impact sur le total du coût des services rendus et du coût financier des plans au titre des prestations définies	(5)	5
Impact sur les obligations au titre des prestations définies	(39)	37

Millions d'euros	2006	
Espérance de vie	Une année en plus	Une année en moins
Impact sur le total du coût des services rendus et du coût financier des plans au titre des prestations définies	(5)	5
Impact sur les obligations au titre des prestations définies	(72)	71

Les montants ci-dessus représentent des changements purement hypothétiques des hypothèses individuelles tout autre hypothèse restant constante: les conditions économiques et leur évolution ont souvent un impact sur plusieurs hypothèses au même temps. De plus, l'impact de changements des hypothèses principales n'est pas linéaire. En conséquence, l'information ci-dessus ne constitue pas nécessairement une représentation fiable des résultats futurs.

La juste valeur des actifs du régime de retraite au 31 décembre se répartit de la manière suivante:

	2006	2005
Obligations du secteur public	30 %	21 %
Obligations du secteur privé	12 %	19 %
Instruments de capitaux propres	54 %	56 %
Immeubles	1 %	1 %
Liquidités	1 %	1 %
Contrats d'assurances	2 %	2 %
	100 %	100 %

Les actifs du régime de retraite comprennent des placements indirects en actions ordinaires émises par l'entreprise à une juste valeur totale d'1m d'euros. Les taux de rendement attendus sur les catégories individuelles des actifs du régime de retraite sont déterminés en faisant référence à des indices pertinents et sont basés sur l'avis d'experts externes en valorisation. Le taux de rendement global attendu est calculé en pondérant les taux individuels en conformité avec le solde anticipé du total du portefeuille de placements.

L'historique sur cinq ans de la valeur actuelle des obligations au titre des prestations définies, de la juste valeur des actifs du régime de retraite et du déficit dans les régimes de retraite est comme suit:

Millions d'euros	2006	2005	2004	2003	2002
Valeur actuelle des obligations au titre des prestations définies	(2 701)	(2 829)	(2 167)	(1 739)	(1 492)
Juste valeur des actifs du régime de retraite	2 129	2 005	1 514	1 094	904
Déficit	(572)	(824)	(653)	(645)	(588)
Ajustements liés à l'expérience: (augmentation)/diminution des dettes du régime de retraite	(6)	(33)	-	-	-
Ajustements liés à l'expérience: augmentation/(diminution) des actifs du régime de retraite	47	133	108	-	-

InBev s'attend à contribuer approximativement à hauteur de 128m d'euros à ses régimes de retraite à prestations définies en 2007.

25. Paiements fondés sur des actions

Différents programmes d'actions et d'options sur action permettent aux cadres supérieurs et aux membres du Conseil d'administration d'acquérir des actions d'InBev ou d'AmBev. Le prix d'exercice des options est égal à la valeur boursière moyenne des actions sous-jacentes durant les trente jours qui précèdent la date d'attribution des options. La durée contractuelle des options sur action d'InBev est de 10 ans. La juste valeur de ces paiements fondés sur des actions est estimée à la date d'attribution, en utilisant le modèle binomial d'évaluation d'option de Hull, modifié afin de refléter les dispositions de l'IFRS 2 *Paiements fondés sur des actions* qui exige que les hypothèses prises en compte en cas de renonciation avant la fin de la période d'acquisition des droits ne peut pas influencer la juste valeur de l'option. Au cours de 2006, InBev a adopté le modèle binomial de Hull parce qu'il reflète mieux les effets des caractéristiques des options sur action attribuées à des membres du personnel telles que la renonciation après la période d'acquisition des droits, l'acquisition des droits en tant que telle et le comportement de l'employé dans l'exercice de ces options. Jusqu'en 2005, InBev utilisait le modèle d'évaluation d'option Black-Scholes-Merton afin de déterminer les justes valeurs de ses options d'actions attribuées aux employés.

La juste valeur des options attribuées aux employés est comptabilisée tout au long de la période d'acquisition des droits. Dans le nouveau plan relatif au bonus introduit en 2005, les options attribuées durant le second semestre de 2006 seront acquises à une date unique après 5 ans à condition que la différence entre 'ROIC-WACC' ait atteint un certain niveau. InBev a attribué un total de 0,7m de ces options, ce qui représente une juste valeur d'approximativement 9m d'euros. De plus, en guise de mesure transitionnelle, 0,5m d'options ont été attribuées sous l'ancien plan d'InBev. Ces options sont graduellement acquises sur une période de 3 ans (un tiers au 1^{er} janvier 2008, un tiers au 1^{er} janvier 2009 et un tiers au 1^{er} janvier 2010) et représentent une juste valeur d'approximativement 6m d'euros.

La moyenne pondérée de la juste valeur des options et les hypothèses utilisées en application du modèle d'évaluation des options d'InBev sont comme suit:

Montants en euros sauf indication contraire	2006	2005	2004 ¹
Juste valeur des options sur action attribuées	12,20	6,82	7,15
Cours de l'action	37,73	24,37	22,71
Prix d'exercice	39,29	24,06	24,20
Volatilité attendue	26 %	22 %	24 %
Durée de vie attendue de l'option (en années)	N/A	6	6
Dividendes attendus	1,44 %	1,37 %	1,31 %
Taux d'intérêt sans risque	4,21 %	3,58 %	3,79 %

Vu que la période d'acceptation des options est de deux mois, la juste valeur a été déterminée comme la moyenne des justes valeurs calculée par semaine durant les deux mois pendant lesquelles l'offre était en vigueur.

La volatilité attendue est basée sur la volatilité historique calculée à partir des données historiques des 150 derniers jours. Le modèle binomial de Hull prend pour hypothèse que tous les employés exécuteraient leurs options immédiatement si le prix de l'action d'InBev était 2,5 fois supérieur au prix d'exercice. Par conséquent, il n'est pas possible de déterminer une durée de vie attendue unique de l'option.

Le nombre total des options en circulation évoluait comme suit:

Millions d'options	2006	2005	2004
Options en circulation au 1 ^{er} janvier	10,9	11,4	9,9
Options émises au cours de l'exercice	1,2	2,0	3,4
Options exercées au cours de l'exercice	(3,4)	(2,3)	(1,8)
Options annulées au cours de l'exercice	(1,1)	(0,2)	(0,1)
Options en circulation au 31 décembre	7,6	10,9	11,4

La fourchette des prix d'exercice des options en circulation se situe entre 11,65 euros et 39,64 euros, alors que la moyenne pondérée de la durée de vie contractuelle restante est de 7,7 ans.

Des 7,6m d'options en circulation, 5m d'options sont négociables au 31 décembre 2006.

¹ Les données relatives à 2004 couvrent tous les plans d'options d'achat d'actions émis entre novembre 2002 et décembre 2004 pour lesquels l'IFRS 2 a été appliqué.

Le prix d'exercice moyen pondéré des options est comme suit:

Montants en euros	2006	2005	2004
Options en circulation au 1 ^{er} janvier	24,24	23,42	21,70
Attribué pendant la période	39,29	27,08	23,02
Auquel il est renoncé pendant la période	23,63	27,45	26,42
Exercé pendant la période	23,70	22,25	13,19
En circulation à la fin de la période	26,94	24,24	23,42
Exercable à la fin de la période	24,92	24,39	23,61

Pour les options d'action exercées durant 2006, le prix moyen pondéré de l'action à la date d'exercice était de 42,66 euros.

Sous un plan équivalent d'acquisition des droits à une date unique après 5 ans, AmBev a émis 69m d'options pendant le deuxième trimestre de 2006, qui ont une juste valeur d'approximativement 11m d'euros. La juste valeur des options et hypothèses utilisés en appliquant le modèle d'évaluation des options binomial de Hull pour l'attribution d'options à AmBev en 2006 est comme suit:

Montants en euros sauf indication contraire	2006	2005	2004
Juste valeur des options sur action attribuées	0,16	-	0,09
Cours de l'action	0,37	-	0,19
Prix d'exercice	0,37	-	0,16
Volatilité attendue	30 %	-	32 %
Durée de vie attendue de l'option (en années)	N/A	-	3
Dividendes attendus	5 %	-	1,21 %
Taux d'intérêt sans risque	14,47 %	-	16,40 %

Au cours de 2005, AmBev n'a émis aucune option d'action en faveur des ses employés.

Au cours du troisième trimestre de 2006, un nombre limité d'actionnaires d'AmBev qui font partie des cadres supérieurs d'InBev s'est vu offrir l'opportunité d'échanger leurs actions d'AmBev contre un nombre total de 1,5m d'actions d'InBev (1,6m en 2005) avec une décote accordée de 16,7% conditionnée au fait qu'ils restent en service pour une autre période de cinq ans. La juste valeur de la transaction s'élève à approximativement 10m d'euros (2005: 8m d'euros) et est prise en charge sur la période de cinq ans de service. Les justes valeurs des actions d'AmBev et d'InBev ont été calculées sur base du prix du marché.

Depuis 2005, les bonus attribués aux employés et au management de l'entreprise sont partiellement réglés en actions.

Les transactions de paiement fondé sur des actions décrites ci-dessus, aboutissent à une charge totale de 49m d'euros pour l'année 2006 et 59m d'euros pour l'année 2005. En 2006, la diminution de la charge des paiements fondés sur des actions est pour une grande partie expliquée par une renonciation plus élevée que prévu.

26. Provisions

Millions d'euros	Restructuration	Litiges	Autres	Total
Solde au 1 ^{er} janvier	236	429	111	776
Effet des variations des cours des monnaies étrangères	(5)	(4)	(1)	(10)
Changements dans le périmètre de consolidation	-	9	-	9
Provisions constituées	246	164	7	417
Provisions utilisées	(149)	(107)	(6)	(262)
Provisions reprises	(99)	(177)	(2)	(278)
Autres mouvements	55	29	(35)	49
Solde au 31 décembre	284	343	74	701

L'augmentation des provisions pour restructuration s'explique principalement par la mise en œuvre de la stratégie d'InBev *du plus grand au meilleur* comme commenté précédemment dans l'annexe 7 *Éléments non-récurrents*. Les provisions pour litiges concernent principalement des litiges de nature fiscale et relatifs à des actions intentées par d'anciens employés.

L'acquittement des provisions est prévu dans les suivants délais:

Millions d'euros	Total	1 an ou moins	1 à 2 ans	2 à 5 ans	Plus de 5 ans
Restructuration					
IAS 22 Regroupements d'entreprises	11	1	10	-	-
Réorganisation (récurrent)	35	6	6	11	12
Réorganisation (non-récurrent)	238	179	30	18	11
	284	186	46	29	23
Litiges & passifs éventuels					
Commercial	43	16	11	11	5
Impôts sur le résultat	58	14	6	38	-
Main-d'œuvre	92	14	34	43	1
Impôts indirects	68	4	14	40	10
Autres	82	2	16	19	45
	343	50	81	151	61
Autres					
Démolition	7	5	2	-	-
Garanties données	17	1	-	13	3
IAS 22 Regroupements d'entreprises	12	6	-	-	6
Contrats déficitaires	11	2	-	2	7
Autres	27	3	-	20	4
	74	17	2	35	20
	701	253	129	215	104

27. Dettes commerciales et autres dettes

Dettes commerciales et autres dettes à long terme

Millions d'euros	2006	2005
Taxes indirects à payer	144	128
Dettes commerciales	1	3
Garanties reçues en liquidités	6	6
Considération différée sur les acquisitions	40	70
Autres dettes	50	62
	241	269

Dettes commerciales et autres dettes à court terme

Millions d'euros	2006	2005
Dettes commerciales et charges à imputer	1 764	1 526
Dettes salariales et sociales	409	363
Impôts à payer, autres que l'impôt sur le résultat	760	704
Intérêts à payer	64	46
Emballages consignés	354	325
Garanties reçues	20	12
Instruments financiers dérivés avec des justes valeurs négatives	344	189
Dividendes à payer	32	19
Produits à reporter	6	16
Considération différée sur les acquisitions	54	102
Autres dettes	112	161
	3 919	3 463

28. Instruments financiers – Risques de marché et autres risques

Termes, conditions et politiques de gestion des risques

InBev est exposé au cours de l'exercice normal de son activité à des risques de taux d'intérêt, de change, de matières premières et de crédit. L'objectif de l'entreprise est de comprendre d'une part chacun de ces risques individuellement, et d'autre part les interconnexions qui existent entre eux. L'entreprise définit ensuite ses stratégies, en ligne avec ses politiques de gestion des risques financiers, afin de gérer l'impact économique de ces risques sur les performances de l'entreprise. Le comité de gestion des risques se réunit mensuellement et est responsable de la révision des résultats de l'évaluation des risques, de l'approbation des stratégies recommandées en matière de gestion des risques, de la surveillance de la conformité avec les politiques de gestion des risques financiers et de faire rapport au comité finance du Conseil d'administration.

Certaines de ces stratégies de gestion des 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, de prix de référence ou d'indices. Les dérivés génèrent des droits et obligations qui transfèrent partiellement ou totalement les risques financiers entre les parties impliquées.

Les dérivés utilisés par l'entreprise sont principalement les contrats de change à terme, les contrats de 'futures' cotés sur le cours des monnaies étrangères ou des taux d'intérêt, les swaps de taux d'intérêt, les swaps de taux d'intérêt et de change, les contrats de gré à gré à terme de taux d'intérêt, les swaps d'aluminium, et les contrats de 'futures' cotés sur le cours du sucre ou du blé. La politique d'InBev relative à la gestion des risques interdit l'utilisation d'instruments financiers dérivés à des fins spéculatives.

Le tableau suivant fournit un aperçu de la date d'échéance des instruments financiers dérivés existants au 31 décembre 2006. Les montants indiqués dans ce tableau sont les montants repris dans les contrats.

Dérivés - Millions d'euros	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Monnaies étrangères			
Contrats de change à terme	356	396	-
Contrats de 'futures' cotés sur le cours des monnaies étrangères	185	16	38
Taux d'intérêt			
Swaps de taux d'intérêt	500	513	1 127
Swaps de taux d'intérêt et de change	419	1 618	555
Contrats de gré à gré à terme de taux d'intérêt	333	300	-
Contrats de 'futures' cotés sur le cours des taux d'intérêt	49	-	-
Matières premières			
Swaps d'aluminium	142	-	-
Contrats de 'futures' cotés sur le cours du sucre	35	10	-
Contrats de 'futures' cotés sur le cours du blé	27	-	-

Les contrats de change à terme comprennent la série de contrats destinés à la couverture de l'emprunt en real brésilien au Canada (voir la section sur le risque de taux d'intérêt ci-dessous).

Risque des fluctuations des monnaies étrangères

InBev encourt un risque de change concernant les emprunts, les placements, les ventes (prévues), les achats (prévus), les royalties, les dividendes, les licences, les contrats de gestion et les charges/produits d'intérêts qui sont libellés dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de la filiale. Les monnaies qui sont sujettes à ce risque sont principalement le real brésilien, le dollar canadien, la livre sterling et le dollar américain.

Les principaux instruments financiers dérivés utilisés pour gérer les risques de change sont les contrats de change à terme, les contrats de 'futures' cotés sur le cours des monnaies étrangères et les swaps de taux d'intérêt et de change ('CCIRS').

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

Lorsqu'il s'agit d'un risque de change concernant des engagements fermes et des transactions prévues hautement probables, la politique d'InBev est de couvrir les transactions opérationnelles relativement prévisibles (telles que le coût des ventes, les frais généraux, administratifs et de vente) pendant maximum 15 mois. Les transactions opérationnelles qui sont certaines (telles que les dépenses d'investissement) sont couvertes sans limite de temps. Les transactions non opérationnelles (telles que les acquisitions et cessions de filiales) sont couvertes dès qu'elles sont certaines.

Le tableau ci-après donne une indication sur les situations nettes en monnaies étrangères d'InBev en ce qui concernent des engagements fermes et des transactions prévues hautement probables au 31 décembre 2006 pour les paires de monnaies les plus importants. Les positions ouvertes sont le résultat de l'application des politiques de gestion des risques d'InBev. Les montants positifs indiquent que la position de l'entreprise est longue (flux futurs de trésorerie nets entrants) dans la première monnaie de la paire de monnaies, alors que les montants négatifs indiquent que la position de l'entreprise est courte (flux futurs de trésorerie nets sortants) dans la première monnaie de la paire de monnaies. La deuxième monnaie de la paire de monnaies représente la monnaie fonctionnelle de la filiale en question.

Millions d'euros	Exposition totale	Total dérivés	Positions ouvertes
Euro / real brésilien	(30)	30	-
Euro / dollar canadien	(17)	17	-
Euro / forint hongrois	(17)	17	-
Euro / livre sterling	(52)	52	-
Euro / rouble russe	(142)	-	(142)
Euro / dollar américain	(90)	90	-
Euro / hryvnia ukrainien	(22)	-	(22)
Dollar américain / real brésilien	(29)	29	-
Dollar américain / dollar canadien	(32)	32	-
Dollar américain / euro	(15)	15	-
Dollar américain / nuevo sol péruvien	(27)	27	-
Dollar américain / livre sterling	33	(33)	-
Dollar américain / rouble russe	(8)	-	(8)
Dollar américain / won sud-coréen	(9)	9	-
Dollar américain / hryvnia ukrainien	(19)	-	(19)
Dollar américain / peso argentin	(8)	8	-
Dollar américain / peso chilien	(9)	9	-

La raison pour laquelle des positions ouvertes sont présentées pour la Russie et l'Ukraine est expliquée plus en détail au niveau de la section *Analyse de sensibilité aux monnaies étrangères* ci-dessous.

Comptabilité de couverture des flux de trésorerie

En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, les couvertures d'engagements fermes et de transactions prévues hautement probables, sont définies comme des couvertures des flux de trésorerie. En conséquence, la partie du bénéfice ou de la perte de l'instrument de couverture qui est déterminé pour être une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). Sur ces couvertures de flux de trésorerie, une perte nette avant impôt de 53m d'euros a été comptabilisée directement en capitaux propres en 2006. En ligne avec l'horizon normal de couverture des transactions opérationnelles prévues en monnaies étrangères défini par la politique du groupe, il est prévu que les flux de trésorerie futures affectent le résultat durant les 15 mois prochains.

En 2006, un profit net avant impôt de 22m d'euros a été reclassé dans les coûts de ventes. De plus, une perte nette avant impôt de 80m d'euros réalisée sur les contrats de change à terme et les contrats de 'futures' qui couvrent le risque de change sur les achats prévus de matières premières a été incluse dans la valeur comptable des matières premières en stocks en conformité avec la règle de l'ajustement de base définie pour les couvertures des flux de trésorerie dans IAS 39 *Instruments financiers: comptabilisation et évaluation*.

La réserve pour opérations de couverture des capitaux propres relative aux couvertures des flux de trésorerie opérationnels en monnaies étrangères s'élève à une perte nette avant impôt de 26m d'euros au 31 décembre 2006.

Comptabilité de couverture d'investissements nets

L'entreprise utilise des swaps sur taux d'intérêt et de change euro/livre sterling (montant nominal de 180m de livres sterling) pour couvrir le risque de monnaies étrangères sur les investissements nets dans la filiale anglaise Nimbuspath. En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, ces 'CCIRS' sont désignés comme des couvertures d'investissements nets. En conséquence, la partie du bénéfice ou de la perte de l'instrument de couverture qui est déterminé pour être une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (écarts de conversion). Sur ces couvertures d'investissements nets, une perte nette avant impôt de 6m d'euros a été comptabilisée directement en capitaux propres en 2006. La réserve pour opérations de couverture des capitaux propres s'élève à une perte nette avant impôt de 1m d'euros au 31 décembre 2006.

Une description de la couverture de risque en monnaies étrangères relative à la dette émise dans une monnaie différente de la monnaie fonctionnelle de la filiale (ci-inclus les placements privés, les obligations en dollars américains et l'emprunt en real brésilien) est donnée ci-dessous.

Analyse de sensibilité aux monnaies étrangères

Risque de conversion des monnaies étrangères

Environ 80 % des produits des activités ordinaires d'InBev sont générés par des filiales exerçant des activités à l'étranger dans une monnaie différente de l'euro. Un risque de conversion des monnaies étrangères se produit lorsque les données financières de ces activités à l'étranger sans converties dans le monnaie de présentation d'InBev, l'euro. Les monnaies étrangères dans lesquelles les principales filiales d'InBev exercent leurs activités sont le réal brésilien, le dollar canadien, la livre sterling, le won sud-coréen, le rouble russe et le peso argentin. Sur base de la volatilité des ces monnaies par rapport à l'euro en 2006, nous estimons un changement raisonnablement possible du taux de change de ces monnaies par rapport à l'euro de la manière suivante¹:

1 euro équivalent à:	Taux de clôture 31 décembre 2006	Taux moyen 2006	Volatilité possible des taux en %	Taux utilisés pour l'analyse de sensibilité	
				Taux de clôture possible 31 décembre 2006	Taux moyen possible 2006
Peso argentin	4,04	3,84	9,91 %	3,64 - 4,44	3,46 - 4,22
Real brésilien	2,82	2,74	20,31 %	2,24 - 3,39	2,18 - 3,29
Dollar canadien	1,53	1,42	10,70 %	1,36 - 1,69	1,26 - 1,57
Livre sterling	0,67	0,68	5,68 %	0,63 - 0,71	0,64 - 0,72
Rouble russe	34,70	34,09	6,42 %	32,47 - 36,93	31,90 - 36,29
Won sud-coréen	1 225	1 199	11,96 %	1 078 - 1 372	1 055 - 1 342
Dollar américain	1,32	1,25	9,69 %	1,19 - 1,44	1,13 - 1,38

Si l'euro s'était affaibli/renforcé en 2006 en tenant compte des changements possibles estimés ci-dessus par rapport aux différentes monnaies étrangères mentionnées, tout autre variable restant constante par ailleurs, le bénéfice de 2006 aurait été de 392m d'euros (18 %) plus élevé/moins élevé tandis que la réserves pour écarts de conversion aurait été 1 790m d'euros (14 % du total des fonds propres) plus élevé/moins élevé.

Risque transactionnel des monnaies étrangères

La plupart instruments financiers monétaires non dérivés d'InBev sont soit valorisés dans la devise fonctionnelle de la filiale ou convertis dans la devise fonctionnelle grâce à l'utilisation de dérivés. Cependant, la société a des positions ouvertes dans les pays d'Europe centrale et de l'Est pour lesquelles aucune couverture n'est en place dû fait que le manque de liquidité du marché local empêche une couverture à un coût raisonnable. En 2006, le risque relatif aux transactions en monnaies étrangères s'est présenté au niveau de position en monnaies étrangères ouvertes en Russie et en Ukraine par rapport à l'euro et au dollar américain. Sur base de la volatilité moyenne du hryvnia ukrainien et du rouble russe contre l'euro et le dollar américain en 2006, nous estimons un changement raisonnablement possible des taux de change de ces monnaies contre l'hryvnia ukrainien et le rouble russe de la manière suivante:

	Taux de clôture 31 décembre 2006	Volatilité possible des taux en %	Taux utilisés pour l'analyse de sensibilité
			Taux de clôture possible 31 décembre 2006
Euro / rouble russe	34,70	6,42 %	32,47 - 36,93
Euro / hryvnia ukrainien	6,65	11,46 %	5,89 - 7,41
Dollar américain / rouble russe	26,35	5,48 %	24,90 - 27,79
Dollar américain / hryvnia ukrainien	5,05	20,23 %	4,03 - 6,07

Si l'hryvnia ukrainien et le rouble russe s'étaient affaiblis/renforcés en 2006 en tenant compte des changements possibles estimés ci-dessus contre l'euro et le dollar américain, tout autre variable restant constante par ailleurs, le bénéfice de 2006 aurait été de 11m d'euros (18 %) plus élevé/moins élevé.

1 Notre estimation se base sur l'écart-type des volatilités journalières des taux de change des 250 jours précédant le 31 décembre 2006 et prend en compte un intervalle de confiance de 95%.

Risque de taux d'intérêt

L'entreprise applique une approche dynamique de la couverture de taux d'intérêt qui consiste à établir une combinaison optimale de taux d'emprunt fixes et variables revue périodiquement. 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 ainsi que de notre stratégie globale.

Le risque de fluctuation de taux d'intérêt sur emprunts en euros

L'entreprise a conclu plusieurs swaps sur taux d'intérêt pour couvrir le risque de fluctuation de taux d'intérêt de ligne de crédit à hauteur de 1 475m d'euros (l'année passée 1 1018m d'euros) pour des lignes de crédit présentant un solde au 31 décembre 2006 de 1 515m d'euros (l'année passée 1 066m d'euros).

En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, les couvertures sont désignées comme des couvertures de flux de trésorerie. En conséquence, la partie du bénéfice ou de la perte de l'instrument de couverture qui est déterminé pour être une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). Sur ces couvertures de flux de trésorerie, un bénéfice net avant impôt de 36m d'euros a été comptabilisé directement en capitaux propres en 2006. La réserve pour opérations de couverture des capitaux propres s'élève à un bénéfice net avant impôt de 51m d'euros au 31 décembre 2006.

La portion couverte de 1 475 de la ligne de crédit est pour un montant de 349m d'euro couverte sur un horizon de 5 ans et pour un montant de 1 127m d'euros couverts au-delà de 5 ans. Les flux de trésorerie futurs couverts devraient être réalisés en ligne avec cet horizon de couverture.

Le risque de fluctuation de taux d'intérêt sur emprunts en dollars canadiens

L'entreprise a conclu plusieurs swaps sur taux d'intérêt pour couvrir le risque de fluctuation de taux d'intérêt d'emprunt à hauteur de 185m de dollars canadiens (l'année passée 185m de dollars canadiens) pour des emprunts présentant un solde au 31 décembre 2006 de 600m de dollars canadiens (l'année passée 700m de dollars canadiens).

En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, les couvertures sont désignées comme des couvertures de flux de trésorerie. En conséquence, la partie du bénéfice ou de la perte de l'instrument de couverture qui est déterminé pour être une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). Pour ces couvertures de flux de trésorerie, un bénéfice net avant impôt de 4m d'euros a été comptabilisé directement en capitaux propres en 2006. La réserve pour opérations de couverture des capitaux propres s'élève à un bénéfice net avant impôt de 2m d'euros au 31 décembre 2006.

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.

Couvertures des placements privés (risque des monnaies étrangères + risque de taux d'intérêt sur emprunts en dollars américains)

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

Afin de couvrir le risque de fluctuation du dollar américain et du taux d'intérêt fixe sur le placement privé d'InBev de 162m de dollars américains, l'entreprise a conclu trois swaps sur taux d'intérêt et de change 'dollar américain fixe / dollar américain variable' pour le montant total du placement. La date d'échéance de ces swaps sur taux d'intérêt et de change est la même que celle du placement privé, soit le 23 juillet 2008. En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, ces couvertures sont désignées comme des couvertures de la juste valeur. En conséquence, les changements de la juste valeur des 'CCIRS' ainsi que la modification de la juste valeur du placement privé résultant des modifications des taux de change des monnaies étrangères et des risques 'free' des taux d'intérêt sont comptabilisés en 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.

L'entreprise couvre le risque des monnaies étrangères et le risque des taux fixes 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' (Swaps sur taux d'intérêt et de change) en dollar américain fixe/euro variable pour un montant total de 730m de dollars américains expirant en 2009, 2010 et 2013. En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, ces couvertures sont désignées comme couvertures de la juste valeur. En conséquence, les changements de la juste valeur des 'CCIRS', ainsi que les changements de la juste valeur du placement privé résultant des modifications des taux de change des monnaies étrangères et des risques 'free' des taux d'intérêt sont comptabilisés en compte de résultats.

De plus, les deux 'CCIRS' dollar américain fixe/euro fixe (montant nominal de 120m de dollars américains) ont été conclus pour convertir pour un montant de 120m de dollars américains (une partie de la tranche 2009) le taux d'intérêt fixe en dollar américain en taux d'intérêt fixe en euro. En conformité avec les règles de comptabilité de couverture d'IAS 39, ces couvertures sont désignées comme des couvertures des flux de trésorerie. En conséquence, la partie du bénéfice ou de la perte du 'CCIRS' qui est déterminé pour être une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). Pour ces couvertures de flux de trésorerie, un bénéfice net avant impôt de 8m d'euros a été comptabilisé directement en capitaux propres en 2006; hors duquel une perte nette avant impôt de 11m d'euros a été reclassée en compte de résultats afin de compenser la réévaluation en monnaie étrangère de la tranche de 120m de dollars américains. La réserve pour opérations de couverture des capitaux propres s'élève à une perte nette avant impôt de 12m d'euros au 31 décembre 2006.

Couverture des obligations d'AmBev (risque de conversion des monnaies étrangères + risque de taux d'intérêt sur les emprunts en dollars américains)

En décembre 2001, AmBev, qui est devenu une partie d'InBev 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 plusieurs swaps de taux d'intérêt et de change, contrats de change à terme et des contrats de 'futures' cotés sur le cours des monnaies étrangères transformant les dollars américains fixes en reals brésiliens variables afin de gérer et de réduire l'impact des fluctuations du taux de change du dollar américain et des taux d'intérêt sur ces obligations. Bien que les couvertures soient des couvertures économiques, toutes les conditions n'étaient pas remplies en 2005 pour appliquer la méthode de comptabilité de couverture en concordance avec l'IAS 39. Les changements dans la juste valeur de ces dérivés sont donc directement comptabilisés en compte de résultats sans comptabiliser les changements de la juste valeur à compenser des emprunts en dollars américains, résultant des changements dans les risques de couverture. Pour 2006, cela se concrétisa par la comptabilisation d'une perte nette avant impôt dans le compte de résultats de 10m d'euros.

En décembre 2006, un certain nombre de ces contrats ont été reconvertis et, ont été désigné comme couvertures de la juste valeur en conformité avec les règles de comptabilité de couverture de l'IAS 39. En conséquence, les changements de la juste valeur de ces contrats ainsi que la modification de la juste valeur des obligations en dollars américains, résultant des modifications des taux de change des monnaies étrangères et des risques 'free' des taux d'intérêt sont comptabilisés en compte de résultats depuis décembre 2006.

Couverture de l'emprunt en reals brésiliens au Canada (risque de conversion des monnaies étrangères + risque de taux d'intérêt)

En juin 2006, la société a conclu une série de contrats de change à terme pour couvrir le risque sur le real brésilien et sur le taux d'intérêt fixe portant sur un emprunt bancaire de 716m de real brésilien au Canada. Le règlement des contrats de change à terme se matérialise de la même façon qu'on swap de taux d'intérêt et de change transformant les reals brésiliens en dollars canadiens. Les dates d'échéance de ces contrats de change à terme sont identiques aux dates d'échéances des flux d'intérêt et à la date d'échéance du montant nominal, c'est-à-dire le 20 juin 2011.

En conformité avec les règles de comptabilité de couverture de l'IAS 39, ces couvertures sont désignées comme des couvertures des flux de trésorerie. En conséquence, la partie du bénéfice ou de la perte des couvertures attribuables aux variations du taux des monnaies étrangères qui est déterminé pour être une couverture effective est comptabilisée directement en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). Un bénéfice net avant impôt de 57m d'euros a été comptabilisé directement en capitaux propres en 2006, hors duquel 19m d'euros ont été reclassés en compte de résultats afin de compenser la réévaluation en monnaie étrangère de l'emprunt. De plus, le bénéfice net avant impôt de 2m d'euros réalisé en 2006 sur le contrat de change à terme couvrant le premier coupon d'intérêt en real brésilien a été reclassé en compte de résultats pour compenser la charge d'intérêt comptabilisée sur l'emprunt.

Taux d'intérêt effectifs et analyse de la refixation des taux

Le tableau ci-dessous indique les taux d'intérêt effectifs des dettes financières productives d'intérêts à la date de clôture du bilan ainsi que les périodes au cours desquelles ils se refixent.

Dettes financières portant intérêts Millions d'euros	2006				
	Taux d'intérêt effectif	Valeur comptable	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Taux variable					
Real brésilien	12,81 %	975	975	-	-
Dollar canadien	4,70 %	206	206	-	-
Euro	3,72 %	1 525	1 525	-	-
Forint hongrois	8,42 %	42	42	-	-
Livre sterling	5,41 %	88	88	-	-
Rouble russe	6,27 %	91	91	-	-
Won sud-coréen	5,01 %	25	25	-	-
Hryvnia ukrainien	11,65 %	63	63	-	-
Dollar américain	7,01 %	66	66	-	-
Autres monnaies	3,01 %	13	13	-	-
Total		3 094	3 094	-	-
Taux fixe					
Peso argentin	9,20 %	86	63	23	-
Real brésilien	12,72 %	338	59	254	25
Dollar canadien	6,98 %	91	-	91	-
Peso dominicain	10,55 %	55	29	26	-
Euro	3,73 %	178	166	3	9
Quetzal guatémalien	7,40 %	23	7	16	-
Yen japonais	3,64 %	202	202	-	-
Neuevo sol péruvien	6,75 %	81	16	65	-
Rouble russe	8,00 %	115	-	115	-
Won sud-coréen	5,41 %	98	41	57	-
Dollar américain	6,86 %	1 869	177	1 252	440
Bolivar vénézuélien	8,94 %	52	21	31	-
Autres monnaies	4,87 %	34	27	7	-
Total		3 222	808	1 940	474

Dettes financières portant intérêts Million d'euros	2005				
	Taux d'intérêt effectif	Valeur comptable	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Taux variable					
Real brésilien	9,56 %	406	406	-	-
Dollar canadien	3,45 %	510	510	-	-
Euro	2,58 %	1 066	1 066	-	-
Forint hongrois	6,37 %	8	8	-	-
Livre sterling	4,91 %	33	33	-	-
Won sud-coréen	4,99 %	101	101	-	-
Hryvnia ukrainien	10,14 %	57	57	-	-
Dollar américain	5,46 %	360	360	-	-
Total		2 541	2 541	-	-
Taux fixe					
Peso argentin	9,92 %	103	39	64	-
Dollar canadien	6,98 %	101	-	36	65
Euro	2,68 %	187	174	6	7
Forint hongrois	6,42 %	29	29	-	-
Rouble russe	8,36 %	256	256	-	-
Won sud-coréen	5,61 %	127	59	68	-
Dollar américain	6,10 %	2 099	240	919	940
Total		2 902	797	1 093	1 012

La valeur comptable totale des passifs financiers productifs d'intérêts variables et fixes mentionnée ci-dessus n'inclut pas la composante de juste valeur de 34m d'euros provenant de la dette désignée dans une couverture de juste valeur.

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

Dettes financières portant intérêts Millions d'euros	2006				
	Taux d'intérêt effectif	Valeur comptable	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Taux variable					
Real brésilien	12,69 %	2 119	2 119	-	-
Dollar canadien	4,78 %	253	253	-	-
Euro	4,13 %	365	365	-	-
Forint hongrois	8,42 %	42	42	-	-
Livre sterling	5,62 %	276	276	-	-
Rouble russe	6,27 %	91	91	-	-
Won sud-coréen	5,01 %	25	25	-	-
Hryvnia ukrainien	11,65 %	63	63	-	-
Dollar américain	6,04 %	38	38	-	-
Autres monnaies	4,84 %	13	13	-	-
Total		3 285	3 285	-	-
Taux fixe					
Peso argentin	9,18 %	86	63	23	-
Real brésilien	5,46 %	115	57	33	25
Dollar canadien	5,75 %	434	79	355	-
Peso dominicain	10,55 %	55	29	26	-
Euro	3,61 %	1 689	466	351	872
Quetzal guatémalien	7,40 %	23	7	16	-
Yen japonais	6,75 %	81	16	65	-
Neuevo sol péruvien	4,76 %	81	-	81	-
Rouble russe	8,00 %	115	-	115	-
Won sud-coréen	5,41 %	98	41	57	-
Dollar américain	7,12 %	196	39	154	3
Bolivar vénézuélien	8,94 %	52	21	31	-
Autres monnaies	5,31 %	40	33	7	-
Total		3 065	851	1 314	900

Dettes financières portant intérêts Million d'euros	2005				
	Taux d'intérêt effectif	Valeur comptable	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans
Taux variable					
Real brésilien	16,29 %	1 539	1 539	-	-
Dollar canadien	3,52 %	747	747	-	-
Euro	2,68 %	928	928	-	-
Forint hongrois	6,37 %	8	8	-	-
Livre sterling	5,04 %	191	191	-	-
Won sud-coréen	4,99 %	101	101	-	-
Hryvnia ukrainien	10,14 %	57	57	-	-
Dollar américain	5,46 %	360	360	-	-
Total		3 931	3 931	-	-
Taux fixe					
Peso argentin	9,92 %	103	39	64	-
Dollar canadien	6,07 %	36	-	36	-
Euro	3,64 %	805	292	506	7
Forint hongrois	6,42 %	29	29	-	-
Livre sterling	5,62 %	106	-	106	-
Rouble russe	8,36 %	256	256	-	-
Won sud-coréen	5,61 %	127	59	68	-
Dollar américain	7,31 %	132	2	105	25
Total		1 594	677	885	32

Analyse de sensibilité aux taux d'intérêt

Comme présenté dans la table ci-dessus, 3 285m d'euros ou 48 % des passifs financiers productifs d'intérêt de la société payent un taux d'intérêt variable. Cette portion variable de la dette se compose d'instruments libellés en reais brésiliens, dollar canadien, euro, forint hongrois, rouble russe, won sud-coréen, hryvnia ukrainien et dollar américain.

La charge d'intérêt totale comptabilisée en compte de résultats en 2006 sur la partie variable de la dette de la société, nette de l'effet des instruments dérivés sur taux d'intérêt, s'élève à 328m d'euros. La charge totale d'intérêt comptabilisée sur la partie fixe s'élève à 164m d'euros.

La société estime que la variation raisonnablement possible de taux d'intérêts de marché applicable à sa dette à taux variable après couverture peut être estimée de la manière suivante¹:

	Taux au 31 décembre 2006	Volatilité possible des taux en %	Taux utilisés pour l'analyse de sensibilité
			Taux possible au 31 décembre 2006
Real brésilien	12,73 %	12,25 %	11,17 % - 14,29 %
Dollar canadien	4,28 %	5,14 %	4,06 % - 4,50 %
Euro	3,73 %	5,00 %	3,54 % - 3,91 %
Forint hongrois	8,05 %	15,52 %	6,80 % - 9,30 %
Livre sterling	5,32 %	6,07 %	5,00 % - 5,64 %
Rouble russe	5,75 %	91,44 %	0,49 % - 11,01 %
Won sud-coréen	4,82 %	13,62 %	4,16 % - 5,48 %
Hryvnia ukrainien	12,50 %	88,50 %	1,44 % - 23,56 %
Dollar américain	5,36 %	4,54 %	5,12 % - 5,60 %

Si l'on applique l'augmentation/la diminution raisonnablement possible des taux d'intérêt de marché mentionnés ci-dessus sur notre dette à taux d'intérêt variable au 31 décembre 2006, toute autre variable restant constante par ailleurs, le bénéfice de 2006 aurait été 38m d'euros moins élevé/plus élevé. En outre, nous estimons que cet effet serait partiellement compensé par une augmentation/diminutions de 4m d'euros de produit d'intérêt sur nos actifs financiers productifs d'intérêts.

Risque lié aux matières premières

Le marché des matières premières a connu et continuera à connaître des fluctuations de prix. InBev 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. L'entreprise est principalement exposée aux risques liés aux matières premières suivantes: aluminium, cannettes, grains de maïs, sirop de maïs, capsules, verres, houblon, étiquettes, malt et blé. Au 31 décembre 2006, l'entreprise dispose encore des instruments dérivés sur les matières premières suivants: swaps d'aluminium (pour un montant notionnel de 142m d'euros), contrats de 'futures' cotés sur le cours du sucre (pour un montant notionnel de 45m d'euros) et contrats de 'futures' sur le cours du blé (pour un montant notionnel de 27m d'euros).

En conformité avec les règles de comptabilité de couverture de l'IAS 39, ces couvertures sont montrées comme des couvertures des flux de trésorerie. En conséquence, la partie des bénéfices et pertes de ces instruments de couverture considérée comme couverture effective est directement comptabilisée en capitaux propres (réserves pour opérations de couverture). En 2006, une perte nette avant impôt de 12m d'euros a été comptabilisée directement en capitaux propres pour ces couvertures des flux de trésorerie; hors de laquelle une perte nette avant impôt de 11m d'euros était reclassée en compte de résultats. La réserve pour opérations de couverture des capitaux propres s'élève à un bénéfice net avant impôt de 14m d'euros au 31 décembre 2006.

Risque de prix des actions

En 2006, InBev n'a détenu aucun placement matériel en actions classé comme disponible à la vente. De plus, les titres cotés classés comme détenus à des fins de transaction sont principalement des titres de placement qui ne sont pas exposés aux variations de prix des actions ou d'indices d'actions composites. En conséquence, InBev n'est exposé à aucun risque de prix des actions matériel.

¹ Notre estimation se base sur l'écart-type des volatilités journalières des taux d'intérêt de référence depuis les 250 derniers jours avant le 31 décembre 2006 et prend en compte un intervalle de confiance de 95%. Pour la dette variable en real brésilien, le taux d'intérêt de marché estimé se compose du 'Interbank Deposit Certificate (CDI)' et du 'Long-Term Interest Rate (TJLP)'. En ce qui concerne les autres taux d'intérêt de marché, notre analyse se base sur les taux d'intérêts interbancaires 3 mois applicables pour les différentes monnaies concernées (p. ex. 'Euribor 3M', 'Libor 3M', 'Bubor 3M').

Risque de crédit

Le risque de crédit couvre toutes les formes de défaillances de la contrepartie notamment lorsqu'elle ne respecte pas ses engagements envers InBev en ce qui concerne les prêts, couvertures, accords et autres activités financières. L'entreprise a établi une politique de crédit et l'exposition aux risques de crédit des tiers est suivie de manière rigoureuse.

InBev atténue son exposition aux risques de crédit des tiers au travers de l'attribution de crédit minimum à la contrepartie, par la diversification des contreparties, en travaillant avec des limites convenues pour la contrepartie et en mettant des limites d'échéances aux actifs financiers. L'entreprise a par ailleurs conclu des accords de compensation avec la plupart des institutions financières qui sont les contreparties d'instruments financiers dérivés. Ces accords autorisent la compensation entre les actifs et passifs résultant de différentes transactions avec la même contrepartie. Sur base de ces facteurs, InBev considère que les risques de défaillances de la contrepartie au 31 décembre 2006 sont faibles.

InBev a établi des estimations de crédit minimum de la contrepartie et rentre en relation seulement avec des institutions financières d'investissements qui atteignent ce niveau ou mieux. L'entreprise surveille de près les expositions de crédit de la contrepartie et revoit immédiatement l'estimation en cas de diminution de niveau. Afin d'atténuer le risque de pré-règlement, des standards minimum de crédit de la contrepartie deviennent plus stricts quand la durée des instruments financiers dérivés augmente. Afin de minimiser la concentration du risque de crédit de la contrepartie, l'entreprise conclut des transactions dérivées avec un portefeuille d'institutions financières. Il n'y avait pas de concentration significative de risques de crédit avec une contrepartie unique au 31 décembre 2006.

Gestion du capital

InBev cherche à optimiser de manière continue sa structure de capital (mix entre dette et fonds propres). Le principal objectif de la structure de capital est de maximiser la valeur aux actionnaires tout en maintenant la flexibilité financière désirée afin d'exécuter les projets stratégiques. D'autres facteurs clés pris en compte lors des décisions relatives à la structure du capital sont les restrictions en matière de rétribution et le maintien de la santé financière forte d'InBev. Excepté les exigences de fonds propres minimum statutaires qui s'appliquent à nos filiales dans certains pays, InBev n'est sujet à aucune exigence externe en termes de capital minimum. Lorsque nous analysons notre structure de capital, nous utilisons la même distinction dette/fonds propres que celle appliquée dans nos comptes selon les IFRS.

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 dans des conditions de concurrence normale. En conformité avec l'IAS 39, tous les instruments dérivés sont comptabilisés à leur juste valeur au bilan.

La juste valeur des instruments financiers dérivés est le prix du marché ou est calculée à partir de modèles de tarification prenant en compte les taux actuels du marché. Ces modèles de tarification prennent également en compte la solvabilité actuelle des contreparties.

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

Le tableau suivant résume pour chaque type d'instruments dérivés, la juste valeur comptabilisée comme actifs ou passifs au bilan:

Dérivés Millions d'euros	Juste valeur	
	2006	2005
Monnaies étrangères		
Contrats de change à terme		
Eléments d'actif	34	46
Eléments de passif	(24)	(94)
Contrats de 'futures' cotés sur le cours des monnaies étrangères		
Eléments d'actif	2	-
Eléments de passif	(3)	-
Taux d'intérêt		
Swaps de taux d'intérêt		
Eléments d'actif	45	17
Eléments de passif	(3)	(9)
Swaps de taux d'intérêt et de change		
Eléments d'actif	60	-
Eléments de passif	(306)	(85)
Matières premières		
Swaps d'aluminium		
Eléments d'actif	3	10
Eléments de passif	-	-
Contrats de 'futures' cotés sur le cours du sucre		
Eléments d'actif	-	3
Eléments de passif	(5)	-
Contrats de 'futures' cotés sur le cours du blé		
Eléments d'actif	-	-
Eléments de passif	(4)	-
Total	(201)	(112)

Le tableau suivant compare la valeur comptable des dettes financières productives d'intérêts à taux fixe les plus importantes avec leur juste valeur au 31 décembre 2006:

Dettes financières productives d'intérêts Millions d'euros	Valeur comptable 2006	Juste valeur 2006	Valeur comptable 2005	Juste valeur 2005
Taux fixe				
Peso argentin	(86)	(86)	(103)	(103)
Real brésilien	(338)	(386)	-	-
Dollar canadien	(91)	(99)	(101)	(111)
Peso dominicain	(55)	(55)	-	-
Euro	(178)	(178)	(187)	(188)
Quetzal guatémalien	(23)	(23)	-	-
Forint hongrois	-	-	(29)	(29)
Yen japonais	(202)	(202)	-	-
Neuevo sol péruvien	(81)	(81)	-	-
Rouble russe	(115)	(115)	(256)	(256)
Won sud-coréen	(98)	(97)	(127)	(127)
Dollar américain	(1 869)	(1 964)	(2 099)	(2 264)
Bolivar vénézuélien	(52)	(52)	-	-
Autres monnaies	(34)	(34)	-	-
Total	(3 222)	(3 372)	(2 902)	(3 077)

La section ci-dessous résume les méthodes et hypothèses utilisées pour l'estimation de la juste valeur des instruments financiers comptabilisés à leur juste valeur au bilan et repris dans cette annexe.

Instruments dérivés

La juste valeur des dérivés cotés sur les marchés (p. ex. les contrats de 'futures' cotés sur le cours des monnaies étrangères) est déterminée par référence aux prix officiels publiés par les marchés d'échange respectifs (p.ex. la bourse d'échange de New York). La juste valeur des dérivés de gré à gré est déterminée à l'aide de techniques de valorisation communément utilisées. Celles-ci se basent sur des informations de marché de base provenant de sources fiables d'informations financières.

Titres de placement

La juste valeur des titres de placement détenus à des fins de transaction se base sur leur prix cotés tels que publiés par les marchés d'échange ou fourni par sources fiables d'informations financières.

Passifs financiers non dérivés

La juste valeur des passifs financiers non dérivés est calculée à l'aide de techniques de valorisation communément utilisées (c'est à dire la valeur actualisée des flux futurs de trésorerie au taux de marché). Celles-ci se basent sur des informations de marché de base provenant de sources fiables d'informations financières.

Les justes valeurs déterminées par référence aux prix fournis par des sources fiables d'informations financières sont vérifiées de manière périodique par rapport à d'autres sources.

29. Contrats de location simple

Contrats de location simple en tant que preneur

Les contrats de location simple non résiliables sont payables de la manière suivante:

Millions d'euros	2006	2005
Echéant dans l'année	144	110
A plus d'un an et cinq ans au plus	465	468
A plus de cinq ans	257	244
	866	822

Au 31 décembre 2006, un coût de 142m d'euros a été comptabilisé en compte de résultats pour des contrats de location simple (en 2005: 165m d'euros).

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

Certaines propriétés louées en location simple ont été sous-louées par InBev. Des paiements des sous-locations de 70m d'euros sont à percevoir au cours de l'année prochaine, 229m d'euros entre un an et cinq ans et à 89m d'euros à plus de cinq ans.

Au 31 décembre 2006, un coût de 90m d'euros a été comptabilisé en compte de résultats pour des sous-locations (en 2005: 82m d'euros).

Contrats de location simple en tant que bailleur

L'entreprise loue une partie de ses propriétés immobilières sous la forme de contrats de location simple. Les contrats de location simple non résiliables sont payables de la manière suivante:

Millions d'euros	2006	2005
Echéant dans l'année	38	23
A plus d'un an et cinq ans au plus	143	159
A plus de cinq ans	68	102
	249	284

Au 31 décembre 2006, 39m d'euros ont été comptabilisés dans le compte de résultats en tant que produits de location (en 2005: 53m d'euros).

30. Garanties financières, nantissements et engagements contractuels pour l'acquisition d'immobilisations corporelles, prêts aux clients et autres instruments de garantie

Millions d'euros	2006	2005
Instruments de garantie donnés pour engagements propres	405	353
Nantissements et garanties financières reçues pour propres créances et prêts aux clients ¹	207	-
Engagements contractuels d'achats d'immobilisations corporelles	230	129
Engagements contractuels de reprise de prêts aux clients	187	201
Autres engagements	55	120

Les instruments de garantie donnés pour engagements propre de 405m d'euros au 31 décembre 2006 contiennent 220m d'euros de garanties de trésorerie. Ces dépôts en espèces sont généralement associés à la résolution de litiges en Brésil: en conformité avec les lois et réglementations brésiliennes, une société peut ou doit (en fonction de circonstances particulières) effectué un dépôt auprès d'une banque désignée par le tribunal ou fournir d'autres titres de garantie tels que des nantissements sur immobilisations corporelles. En ce qui concerne les procès en cours, InBev a effectué des provisions appropriées en conformité avec IAS 37 *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* – voir aussi annexe 26 *Provisions*. Un montant de 39m d'euros sert comme garantie des prêts existants. Au bilan, les garanties de trésorerie sont présentées au niveau des autres créances – voir annexe 18 *Créances commerciales et autres créances*. Un montant supplémentaire de 28m d'euros en espèces est utilisé pour garantir les dérivés sur matière premières existants tandis que 38m d'euros de titres de placements servent à garantir les contacts de change à terme. En outre, dans certains pays, InBev est obligé de mettre en nantissement ses installations en faveur des accises. Le montant du nantissement est déterminé en fonction du niveau des impôts indirects mensuels, des niveaux de stock et du risque de transport. Au 31 décembre 2006, le montant total de ces nantissements s'élevait à 101m d'euros. Finalement, InBev possède des nantissements sur ses propres immobilisations corporelles en ce qui concerne des prêts existants à hauteur de 13m d'euros. Dans le cas où InBev ne respecterait pas ses obligations inscrites dans les contrats existants ou viendrait à perdre une affaire en cours en justice, les actifs nantis seraient utilisés pour le règlement des obligations d'InBev.

De manière à maintenir le risqué de crédit d'InBev sur les créances et les prêts aux clients aussi bas que possible, des garanties et autres rehaussements de crédit ont été obtenus pour un montant total de 207m d'euros au 31 décembre 2006. Ces garanties sont tenues sur des biens immobiliers et des titres de dette tandis que des garanties financières ont été obtenues auprès des banques et autres entités-tiers.

L'augmentation des engagements contractuels d'achats d'immobilisation corporelles de 129m d'euros au 31 décembre 2005 à 230m d'euros au 31 décembre 2006 est principalement due aux investissements consentis par InBev dans une nouvelle brasserie ('green field') en Russie et dans une usine de bouteilles en verre au Brésil.

Dans un nombre limité de pays, InBev s'est engagé à acquérir des prêts aux clients auprès des banques à leur montant notionnel si les clients ne pouvaient satisfaire leurs engagements de remboursement auprès de ces banques. Le montant total de ces prêts s'élève à 187m d'euros. Au cours de 2006, InBev a acquis des prêts aux clients pour un montant total de 3m d'euros selon ces engagements contractuels hors desquels 2m d'euros ont été dépréciés.

Les autres engagements de 55m d'euros au 31 décembre 2006 comprennent 45m d'euros (2005: 97m d'euros) d'engagements futurs liés à des initiatives en matière d'emploi et de marketing. Ces engagements arriveront à échéance pendant le troisième trimestre de 2008.

La valeur comptable des actifs financiers et immobilisations corporelles mis en garantie au 31 décembre 2006 s'élève respectivement à 306m d'euros (2005: 207m d'euros) et à 101m d'euros (2005: 123m d'euros).

¹ Toutes les rEn conformité avec les règles de transition de la norme IFRS 7 *Instruments financiers: information à fournir*, l'application anticipée de l'IFRS 7 n'exige pas de fournir de données comparatives relatives à 2005.

31. Passifs éventuels

InBev U.S.A. L.L.C., Labatt Brewing Company Limited, et de nombreux autres producteurs de bières et d'alcools américains, canadiens et européens ont été cités à comparaître dans une action juridique visant à obtenir des dommages et intérêts ainsi qu'une suspension des campagnes marketing concernant des produits alcoolisés envers des consommateurs mineurs d'âge. Jusqu'ici, des procès ont été intentés dans divers états, par le même cabinet d'avocats. Les poursuites sont toutes de nature similaire. InBev USA L.L.C. et Labatt Brewing Company Limited sont cités dans plusieurs des procès, désormais les parties concernées ont décidé volontairement de ne plus nommer les défendeurs étrangers, y compris Labatt Brewing Company Limited. Le renvoi exige la préservation des documentations par Labatt et permet de rouvrir les procès dans certaines conditions. L'entreprise va se défendre vigoureusement dans ce litige. Il n'est pas possible à l'heure actuelle de donner un ordre de grandeur de la perte possible encourue, si tel est le cas, dans ce procès.

Certaines filiales d'AmBev ont reçu des avis d'imposition pour un total de 4 131 m de real brésiliens, relatif à de l'impôt des sociétés brésilien sur les revenus générés en dehors du Brésil. En 2005, AmBev fut officiellement notifié des décisions administratives de la cour de justice, reconnaissant qu'une partie substantielle de l'avis d'imposition mentionné ci-dessus n'était pas correct. Ces décisions ramenèrent le montant de ces avis d'imposition à 2 228 m de real brésiliens (approximativement 791 m d'euros). AmBev conteste la validité de ces avis d'imposition et entend défendre vigoureusement son cas. Aucune provision n'a été enregistrée en ce qui concerne ces avis d'imposition.

32. Parties liées

Transactions avec les administrateurs et les membres de l'executive board management (dirigeants principaux)

Les dirigeants principaux d'InBev reçoivent, en plus des avantages du personnel à court terme (salaires), des avantages postérieurs à l'emploi. En particulier, l'«executive board management» contribue à un régime de retraite de leur pays respectif – voir aussi annexe 24 *Avantages du personnel*. Finalement, les dirigeants principaux participent également au plan d'option d'achat d'actions et/ou au programme d'échange d'actions (se référer à l'annexe 25 *Paiements fondés sur des actions*).

La rémunération des administrateurs et de l'«executive board management» comptabilisée dans le compte de résultats peut être détaillée de la manière suivante:

Millions d'euros	31 décembre 2006		31 décembre 2005	
	Administrateurs	Executive board management	Administrateurs	Executive board management
Avantages du personnel à court terme	2	32	2	23
Les avantages postérieurs à l'emploi	-	1	-	2
Indemnités de fin de contrat de travail	-	8	-	31
Paiements fondés sur des actions	1	12	1	15
	3	53	3	71

La diminution de la charge des transactions de paiement fondé sur des actions est pour une grande partie expliquée par une renonciation plus élevée qu'estimé en 2006.

La rémunération des administrateurs se compose principalement de tantièmes. Les dirigeants principaux n'étaient pas impliqués en aucune transaction avec InBev et n'avaient aucune balance ouverte significative avec l'entité.

Entités contrôlées conjointement

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

Les montants totaux des intérêts d'InBev sont comme suit:

Millions d'euros	2006	2005
Actifs non-circulants	54	969
Actifs circulants	22	203
Dettes à long terme	62	280
Dettes à court terme	24	208
Produits	-	433
Résultat d'exploitation	4	128
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres	(1)	34

La diminution significative des balances par rapport à l'année passée est complètement expliquée par le changement dans la méthode de consolidation pour Quinsa d'une consolidation proportionnelle en 2005 vers une consolidation par intégration globale en août 2006 – voir aussi annexe 5 *Acquisitions et cessions de filiales*.

Transactions avec associés

Les transactions avec les associés d'InBev se détaillent comme suit:

Millions d'euros	2006	2005
Produits	10	6
Actifs circulants	5	4
Dettes à court terme	6	2

Les produits des associés consistent particulièrement des ventes aux distributeurs dont InBev a un intérêt sans contrôle.

33. Événements survenant après la date de clôture

- Le 25 janvier 2007, InBev a annoncé le lancement de l'offre volontaire d'achat par AmBev de toutes les actions en circulation de sa filiale Quilmes Industrial, Société Anonyme ('Quinsa') et que la Commission de Surveillance du Secteur Financier (la 'CSSF') au Luxembourg a approuvé le prospectus d'offre (le 'prospectus d'offre') relatif à l'offre volontaire d'achat par AmBev à concurrence de 6 872 480 actions de Classe A et de 8 661 207 actions de Classe B (y compris les actions de Classe B détenues sous forme de American Depositary Shares ('ADS')) de sa filiale Quinsa, lesquelles représentent les actions de Classe A et de Classe B en circulation (ainsi que les actions de Classe B détenues comme ADS) qui ne sont pas détenues par AmBev ou par ses filiales. L'offre sera émise par Beverage Associates Holding Ltd. ('BAH'), société de droit bahamienne et filiale à 100 % d'AmBev.

Le prix d'achat sera de 3.35 dollars américains par action de Classe A et de 33.53 dollars américains par action de Classe B (67.07 dollars américains par ADS), net au vendeur en espèces (moins tous les montants retenus en vertu des lois fiscales en vigueur), sans intérêts, ce qui correspond au même prix par action payé par AmBev à Beverage Associates (BAC) Corp. ('BAC') le 8 août 2006 lors de la transaction négociée pour l'acquisition de la participation de contrôle de BAC dans Quinsa.

Le 27 février 2007, InBev a annoncé qu'AmBev a prolongé la durée de l'offre volontaire d'achat des actions en circulation jusqu'au 16 mars 2007. La durée de l'offre est prolongée afin de permettre aux actionnaires d'examiner les résultats de Quinsa pour l'exercice 2006, qui seront publiés dans le courant de la semaine, avant de prendre leur décision.

AmBev a l'intention, dès que cela s'avère possible après l'exécution de l'offre, d'acquérir les actions de Classe A et de Classe B restantes (ainsi que les actions de Classe B détenues comme ADS) en vertu du droit de rachat conformément à l'article 15 de la loi luxembourgeoise sur les OPA aux mêmes conditions que l'offre. Une fois l'offre exécutée et le droit de rachat exercé, AmBev a l'intention d'amener Quinsa à introduire une demande de radiation de tous les ADS de la Bourse de New York (y compris les ADS restants qui ne sont pas soumis à l'offre) et toutes les actions de Classe A et de Classe B de la Bourse de Luxembourg (y compris les actions de Classe A et de Classe B restantes qui ne sont pas soumises à l'offre). La facilité ADS de Quinsa devrait également être supprimée et l'enregistrement des actions de Classe B résilié en vertu du U.S. Securities Exchange Act de 1934.

- Le 1^{er} février 2007, InBev a annoncé la conclusion d'un accord entre Labatt Brewing Company Limited (Labatt) et Lakeport Brewing Income Fund ('Lakeport') en vue d'acquérir la totalité des parts en circulation de Lakeport à un prix d'achat par part de 28,00 dollars canadiens (18,30 euros) en espèces, soit un prix d'achat global légèrement supérieur à 201,4m de dollars canadiens (131m d'euros).

En vertu de cet accord, le Conseil d'administration de Lakeport recommande unanimement aux détenteurs de parts d'accepter l'offre, qui représente une prime de 36 % par rapport au cours de clôture de 20,57 dollars canadiens des parts Lakeport à la Bourse de Toronto au 31 janvier 2007.

L'exécution de l'offre est soumise à certaines conditions d'usage, notamment celle de la présentation, non-suivie du retrait, d'au moins 66 et 2/3 % des parts de Lakeport émises et en circulation (calculées sur une base entièrement diluée). Si le nombre de parts apportées à l'offre est suffisant pour remplir la condition du taux de réponse minimum à l'offre, Labatt a convenu, dans les possibilités prévues par la loi, d'acquérir les actions restantes, y compris, mais non exclusivement, par le biais d'une transaction d'acquisition ultérieure. Les parties déposeront une demande préalable d'accord conformément à la législation sur la concurrence, comme il est d'usage dans le cas de transactions de cette ampleur. Les parties tenteront de clôturer la transaction dans les meilleurs délais, tout en laissant au bureau de la concurrence le temps normalement requis pour le contrôle de la transaction.

- Le 1^{er} février 2007, InBev a annoncé l'entame d'un programme de rachat d'actions d'InBev pour un montant allant jusqu'à 300m d'euros. Ce nouveau programme se clôturera fin octobre 2007 et pourra être renouvelé.
- Le 5 février 2007, AmBev a annoncé l'entame d'un programme de rachat d'actions d'AmBev pour un montant allant jusqu'à 1 milliards de reais brésilien. Ce nouveau programme se clôturera le 31 janvier 2008.

34. Entreprises appartenant à InBev

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 313.

Liste des filiales les plus importantes consolidées selon la méthode d'intégration globale

Nom et adresse	% d'actionariat (intérêt économique)
Allemagne	
BRAUEREI BECK GMBH & CO. KG - Am Deich 18/19 - 28199 - Bremen	99,98
BRAUEREI DIEBELS GMBH & CO. KG - Brauerei-Diebels-Strasse 1 - 47661 - Issum	99,98
BRAUERGILDE HANNOVER AG - Hildesheimer Strasse 132 - 30173 - Hannover	99,98
HASSERÖDER BRAUEREI GmbH - Auerhahnring 1 - 38855 - Wernigerode	99,98
INBEV GERMANY HOLDING GmbH & Co. KG - Am Deich 18/19 - 28199 - Bremen	100,00
HAACKE-BECK BRAUEREI GmbH & Co. KG - Am Deich 18/19 - 28199 - Bremen	99,92
SPATEN - FRANZISKANER - BRÄU GmbH - Marsstrasse 46 + 48 - 80335 - München	99,98
Argentine	
CERVECERIA Y MALTERIA QUILMES SAICA Y G - Av. Del Libertador 498, 26th floor - Buenos Aires	53,42
INBEV N.V. - Grote Markt 1 - 1000 - Brussel	Société consolidante
BRASSERIE DE L'ABBAYE DE LEFFE S.A. - Place de l'Abbaye 1 - 5500 - Dinant	98,52
BROUWERIJ VAN HOEGAARDEN N.V. - Stoopkensstraat 46 - 3320 - Hoegaarden	99,98
COBREW N.V. - Brouwerijplein 1 - 3000 - Leuven	99,99
IMMOBREW N.V. - Industrielaan 21 - 1070 - Brussel	99,87
INBEV BELGIUM N.V. - Industrielaan 21 - 1070 - Brussel	99,96
Bolivie	
CERVECERIA BOLIVIANA NACIONAL S.A. - Av. Montes 400 and Chuquisaca Street - La Paz	45,72
Belgique	
CIA DE BEBIDAS DAS AMERICAS - AMBEV BRASIL - Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017, 4º Andar (parte), cj. 44 e 42 - Itaim Bibi, São Paulo	58,36
Bulgarie	
KAMENITZA AD - Kapitan Raitcho Street 95 - Plovdiv	85,12
Canada	
LABATT BREWING COMPANY LIMITED - 207 Queens's Quay West, Suite 299 - M5j 1A7 - Toronto	58,36
Chili	
CERVECERIA CHILE S.A. - Av. Presidente Eduardo Frei Montalva 9600 - Quilicura	53,58
Chine	
INBEV SEDRIN BREWERY CO LTD - No. 660, Gongye Road - Hanjiang, Putian City	100,00
INBEV JINLONGQUAN (XIAOGAN) BREWERY CO LTD - No. 198 Chengzhan Street - Xiaogan	59,99
INBEV (ZHOUZHAN) BREWERY CO LTD - No.1 Zizhulin Road, Dinghai District - Zhou Shan	99,98
INBEV BAISHA (HUNAN) BREWERY CO LTD - No. 304 Shao Shan Zhong Lu - Changsha	99,98
INBEV JINLONGQUAN (HUBEI) BREWERY CO LTD - 89 Chang Ning Street - Jingmen	59,99
INBEV KK (NINGBO) BREWERY CO LTD - 2 Ling Qiao Road. No.5 Building Of Nanyuan Hotel - 315000 - Ningbo	99,98
INBEV SHILIAN (ZHEJIANG) BREWERY CO LTD. - 159, Qi Xia Dong Road - Cheng Guan, Tiantai County	69,99
INBEV ZHEDONG (ZHEJIANG) BREWERY CO. LTD - Yizhou Town, Yinzhou District - Ningbo	99,98
INBEV DOUBLE DEER BREWING GROUP CO LTD - 234 Wu Tian Street - Wenzhou	54,99
INBEV JINLING (NANJING) BREWERY CO. LTD - 408 Long Pan Zhong Lu, - Nanjing	80,00
Corée du sud	
ORIENTAL BREWERY CO. LTD - Hanwon Bldg, #1449-12, Seocho Dong Seocho-Ku - 137-866 - Seoul	100,00
Croatie	
ZAGREBACKA PIVOVARA D.D. - Ilica 224 - 10000 - Zagreb	71,91

Equateur

COMPANIA CERVECERIA AMBEV ECUADOR - Km 14.5 - Via Daule, Av. Las Iguanas - Guayaquil	46,69
--	-------

Etats-Unis

INBEV USA - 101 Merritt 7, P-O Box 5075 - CT 06856-5075 - Norwalk	99,99
---	-------

France

INBEV FRANCE S.A. - Avenue Pierre Brosselette 14 BP 9 - 59280 - Armentières Cédex	100,00
---	--------

Grand-Duché du Luxembourg

BRASSERIE DE LUXEMBOURG MOUSEL - DIEKIRCH - 1, Rue de la Brasserie - L-9214 - Diekirch	95,54
--	-------

Guatemala

INDUSTRIAS DEL ATLANTICO - 43 Calle 1-10 CLzd.aguilar Batres Zona 12, Edificio Mariposa, nivel 4 - 01012 - Zacapa	29,18
---	-------

Hongrie

BORSODI SORGYAR Rt. - Rackoczi Ut 81 - 3574 - Böcs	98,62
--	-------

Monténégro

INDUSTRIJA PIVA I SOKOVA 'TREBJESA' A.D. - Njegoseva 18 - 81400 - Niksic	72,69
--	-------

Paraguay

CERVECERIA PARAGUAY S.A. - Ruta Villeta KM 30 - Ypané	46,69
---	-------

Pays-Bas

INTERBREW INTERNATIONAL B.V. - Ceresstraat 1 - 4811 CA - Breda	100,00
--	--------

INBEV NEDERLAND N.V. - Ceresstraat 1 - 4811 CA - Breda	100,00
--	--------

Pérou

COMPANIA CERVECERA AMBEV PERU SAC - Av. Republica De Panama, 3659 San Isidro - Lima 41 - Lima	40,85
---	-------

République dominicaine

EMBODOM - EMBOTELLADORA DOMINICANA CXA - Av. San Martin, 279 - Apartado Postal 723 - Santo Domingo	38,40
--	-------

République Tchèque

INBEV S.R.O. - Nadrazni 84 - CZ - 150 54 - Praha 4	99,57
--	-------

PIVOVARY STAROPRAMEN A.S. - Nadrazni 84 - CZ - 150 54 - Praha 4	99,57
---	-------

Roumanie

INTERBREW EFES BREWERY - 287, Gh. Gr. Cantacuzin o str., - 100291 - Ploiesti	100,00
--	--------

INTERBREW ROMANIA SA - Str. Siriului nr. 20, et. 4-5, 014354 - Sector 1 - Bucharest	99,91
---	-------

Royaume-Uni

BASS BEERS WORLDWIDE LIMITED - Porter Tun House, 500 Capability Green - LU1 3LS - Luton	99,98
---	-------

INBEV UK - Porter Tun House, 500 Capability Green - LU1 3LS - Luton	99,98
---	-------

INTERBREW UK LTD - Porter Tun House, 500 Capability Green - LU1 3LS - Luton	99,98
---	-------

Russie

OAO SUN INTERBREW - 28 Moscovskaya Street, Moscow region - 141600 - Klin	99,00
--	-------

Serbie

APATINSKA PIVARA APATIN - Trg Oslobođenja 5 - CS-25260 - Apatin	98,99
---	-------

Ukraine

CJSC CHERNIHIV BEER ENTERPRISE 'DESNA' - 20 Instrumentalnaya Street - 14037 - Chernigiv	99,77
---	-------

JSC 'MYKOLAIV' BREWERY 'YANTAR' - 320 Yantarna Street - 54050 - Mykolaiv	99,77
--	-------

OJSC BREWERY ROGAN - 161 Roganskaya str. - 61172 - Kharkiv	99,77
--	-------

Uruguay

CERVECERIA Y MALTERIA PAYSSANDU S.A. - Rambla Baltasar Brum, 2933 - 11800 - Payssandu	57,37
---	-------

Vénézuéla

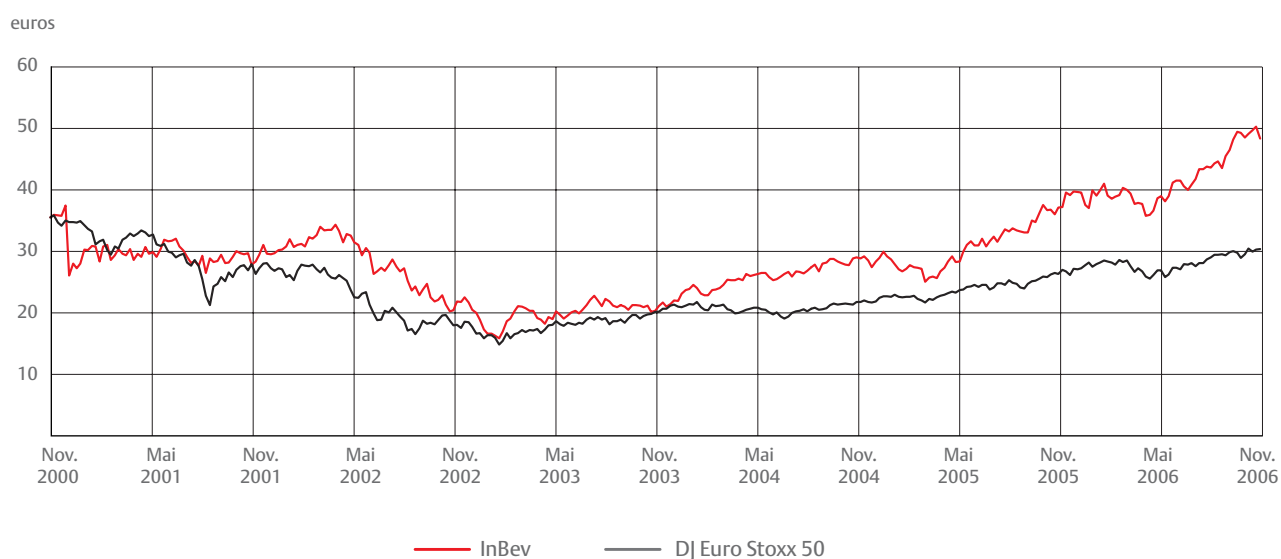
C. A. CERVECERIA NACIONAL - Av. Principal Boleita Norte, Edif. Draza, Piso 2 - Caracas	29,28
--	-------

Information aux actionnaires

Résultats, dividendes, action et cours de l'action

Euros par action sauf indication contraire	2006	2005	2004	2003	2002
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	5,41	4,01	2,40	2,66	2,42
Bénéfice normalisé par action hors goodwill	2,50	1,71	1,69	1,45	1,51
Dividende	0,72	0,48	0,39	0,36	0,33
Cours maximum de l'action	49,9	37,5	29,1	23,2	34,5
Cours minimum de l'action	35,0	24,6	20,3	15,0	19,1
Cours à la date de clôture de l'action	49,9	36,8	28,5	21,2	22,5
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires (millions d'actions)	608	600	480	432	431
Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées (millions d'actions)	613	603	483	434	435
Volume négocié des actions (millions d'actions)	220	213	147	124	113

Evolution du cours de l'action InBev comparé au Dow Jones euro Stoxx 50



Actionnaires

Structure de l'actionnariat

La dernière déclaration des participations importantes au 30 juin 2005, montre que six organisations, agissant de concert, détiennent ensemble 410 495 820 actions ordinaires de l'entreprise, se répartissant comme indiqué ci-dessous.

		% des droits de vote liés aux instruments des capitaux propres ¹
Stichting InBev, stichting administratiekantoor de droit néerlandais		
Nombre d'actions	321 712 000	52,44 %
Nombre de droits de souscription	-	-
	321 712 000	51,85 %
Fonds InBev-Baillet Latour sprl à finalité sociale de droit belge		
Nombre d'actions	3 370 800	0,55 %
Nombre de droits de souscription	-	-
	3 370 800	0,54 %
Fonds President Verhelst sprl à finalité sociale de droit belge		
Nombre d'actions	4 494 000	0,73 %
Nombre de droits de souscription	-	-
	4 494 000	0,72 %
Eugénie Patri Sébastien (EPS) SA de droit luxembourgeois, liée à Stichting InBev qu'elle contrôle conjointement avec BRC SA de droit luxembourgeois		
Nombre d'actions	61 400 030	10,01 %
Nombre de droits de souscription	-	-
	61 400 030	9,89 %
Rayvax Société d'investissements SA de droit belge		
Nombre d'actions	19 216 000	3,13 %
Nombre de droits de souscription	-	-
	19 216 000	3,09 %
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	-	-
	302 990	0,05 %
Total		
Nombre d'actions	410 495 820	66,91 %
Nombre de droits de souscription	-	-
Total	410 495 820	66,17 %

Convention d'actionnaires

Dans le cadre du rapprochement entre InBev et AmBev, BRC, EPS (une société regroupant une large partie des intérêts des familles belges fondatrices d'InBev), Rayvax Société d'Investissements SA (une société de droit belge détenant une partie des participations dans InBev de l'une des familles fondatrices d'InBev) et Stichting InBev ont conclu le 2 mars 2004 une convention d'actionnaires (la 'Convention d'actionnaires relative à InBev'). La Convention d'actionnaires relative à InBev prévoit que BRC et EPS devront détenir leurs titres InBev via Stichting InBev (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 InBev) et contient notamment, certaines dispositions relatives à l'exercice du contrôle sur et au management de Stichting InBev et d'InBev ainsi qu'au transfert de titres InBev. BRC détient 141 712 000 certificats Stichting InBev de classe B (représentant 141 712 000 actions InBev), et EPS détiendra au moins 180 000 000 certificats Stichting InBev de classe A (représentant 180 000 000 actions InBev).

Aux termes de la Convention d'actionnaires relative à InBev, BRC et EPS exerceront un contrôle conjoint et égal sur Stichting InBev et sur les actions InBev détenues par Stichting InBev. BRC et EPS ont notamment convenu que Stichting InBev 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 InBev doivent être présents pour pouvoir délibérer. Toute décision ou acte du bureau d'administration de Stichting InBev requerra, sauf dans les cas

¹ Basé sur le nombre d'actions et de droits de souscription en circulation au 31 décembre 2006 (613 341 281, resp. 6 917 014).

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 InBev 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 InBev lors des assemblées générales ordinaires et extraordinaires d'InBev, seront prises par le bureau d'administration de Stichting InBev.

La Convention d'actionnaires relative à InBev exige que le bureau d'administration de Stichting InBev 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 InBev prévoit des restrictions quant à la possibilité pour BRC et EPS de transférer leurs certificats Stichting InBev (et par voie de conséquence leurs actions InBev détenues via Stichting InBev). EPS s'est engagée à détenir à tout moment, de manière directe ou indirecte, au moins 180 000 000 certificats Stichting InBev (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 InBev (afférents à 141 712 000 actions InBev). Par ailleurs, la Convention d'actionnaires relative à InBev requiert qu'EPS et ses cessionnaires autorisés au sens de la Convention d'actionnaires relative à InBev, dont les actions InBev ne sont pas détenues via Stichting InBev, 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 InBev, 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 InBev, EPS et BRC ont convenu de ne pas acquérir d'actions AmBev, sauf certaines exceptions de portée limitée.

La Convention d'actionnaires relative à InBev 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 InBev a conclu une convention de vote avec le Fonds InBev-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.

Informations concernant les missions confiées au commissaire

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

Les honoraires de base relatifs à la révision des comptes annuels d'InBev 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 l'entreprise. Les honoraires concernant les services prestés par KPMG au plan mondial pour l'exercice 2006 s'élèvent à 4 827 249 euros (2005: 5 644 500 euros), dont 4 131 809 euros (2005: 4 048 821 euros) pour le contrôle annuel des états financiers, 338 028 euros (2005: 649 058 euros) pour d'autres prestations de contrôle, 345 322 euros (2005: 689 675 euros) pour des conseils fiscaux et 12 090 euros (2005: 256 946 euros) pour des services divers.

Calendrier financier

Publication des résultats de l'exercice 2006	1 mars 2007
Rapport annuel disponible sur www.InBev.com	1 mars 2007
Assemblée générale des actionnaires	24 avril 2007
Païement du dividende	25 avril 2007
Publication des résultats du premier trimestre	10 mai 2007
Publication des résultats du premier semestre	30 août 2007
Publication des résultats du troisième trimestre	8 novembre 2007
Publication des résultats de l'exercice 2007	28 février 2008

Coordonnées du département 'Investor Relations'

Philip Ludwig
VP Investor Relations
Brouwerijplein 1
3000 Leuven
Belgique
Tél: +32 16 27 62 43
E-mail: Philip.Ludwig@InBev.com

Extraits des comptes annuels statutaires d'InBev SA (non consolidés) préparés en concordance avec les normes comptables belges

Les informations suivantes sont extraites des comptes annuels statutaires d'InBev SA. Ces états financiers, ensemble avec le rapport de gestion du Conseil d'administration à l'assemblée générale des actionnaires ainsi que le rapport du commissaire, seront déposés à la Banque Nationale de Belgique, dans les délais légaux prévus. Ces documents sont également disponibles sur demande chez: InBev SA, Brouwerijplein 1, 3000 Leuven.

Il est à noter que seul les états financiers consolidés, mis en avant précédemment, donne une image vue fidèle de la situation financière et de la performance du groupe InBev.

Etant donné qu'InBev 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 d'InBev SA. Par conséquent, le Conseil d'administration a estimé opportun de ne publier qu'une version abrégée du bilan et du compte de résultats en concordance avec les normes comptables belges pour l'exercice se clôturant le 31 décembre 2006.

Le rapport de contrôle du commissaire, est émis sans réserves, et certifie que les comptes annuels non-consolidés d'InBev SA préparés en concordance avec les normes comptables belges pour l'exercice se clôturant le 31 décembre 2006, donne une 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	2006	2005
Actif		
Actifs non-circulants		
Immobilisations incorporelles	35	23
Immobilisations corporelles	59	25
Immobilisations financières	8 532	8 455
	8 626	8 503
Actifs circulants	1 788	1 883
Total de l'actif	10 414	10 386
Passif		
Capitaux propres		
Capital souscrit	473	470
Primes d'émission	7 412	7 334
Réserve légale	47	47
Réserves indisponibles	39	60
Réserves disponibles	226	205
Bénéfice reporté	589	539
	8 786	8 655
Provisions et impôts différés	56	44
Dettes à long terme	749	1 064
Dettes à court terme	823	623
Total passif	10 414	10 386

Compte de résultats non consolidé abrégé

Millions d'euros	2006	2005
Produits d'exploitation	265	230
Charges d'exploitation	(349)	(365)
Résultat d'exploitation	(84)	(135)
Résultat financier	569	470
Résultat exceptionnel	6	64
Résultat de l'exercice à affecter	491	399

Glossaire

Bénéfice d'exploitation normalisé

Bénéfice d'exploitation corrigé des éléments non-récurrents.

Bénéfice dilué normalisé par action hors goodwill

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

Bénéfice dilué par action hors goodwill

Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev avant dépréciations du goodwill, divisé par la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires complètement diluées.

Bénéfice normalisé

Bénéfice corrigé des éléments non-récurrents.

Bénéfice normalisé par action hors goodwill

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

Bénéfice par action

Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev, plus les dépréciations du goodwill, divisé par la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires.

Capital investi

Le capital investi inclut les immobilisations corporelles, les goodwill, les immobilisations incorporelles, les investissements dans les entreprises associées et titres de capitaux propres, le fonds de roulement, les provisions, les avantages du personnel et les impôts différés.

Couverture des intérêts

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

Dépenses nettes d'investissements

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

Dette financière nette

Emprunts portant intérêts à long terme et à court terme plus les découverts bancaires diminués des titres d'emprunt et de la 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 font pas partie des activités normales de l'entreprise et dont le montant s'élève au minimum à 5m d'euros.

Fonds de roulement

Le fonds de roulement inclut les rubriques des stocks, des créances commerciales et autres créances et des dettes commerciales et autres dettes toutes deux courantes et non courantes.

Frais commerciaux

Les frais commerciaux 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.

Frais de marketing

Les frais 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, les frais de publicité (frais d'agence, frais de média, etc.), les frais de 'sponsoring', les événements, les enquêtes et les études de marché.

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.

Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires diluées

Moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires, ajusté par l'effet des options d'action à émettre.

Moyenne pondérée du taux nominal d'imposition

La moyenne pondérée du taux nominal d'imposition est la résultante du taux d'imposition appliqué par chaque pays, calculé sur le bénéfice avant impôts de chaque entité et en divisant la charge totale d'impôts ainsi obtenue par le bénéfice avant impôts de l'entreprise.

Normalisé

Le terme 'normalisé' renvoie aux mesures de la performance (EBITDA, EBIT, Bénéfice, ROIC, bénéfice par action) avant éléments non-récurrents. Les éléments non-récurrents concernent les éléments de recettes ou de dépenses qui ne sont pas encourus de façon régulière dans le cadre des activités courantes de l'entreprise et qui doivent faire l'objet d'une communication distincte, s'ils sont importants pour la compréhension des résultats sous-jacents de l'entreprise en raison de leur ampleur ou de leur nature. InBev est convaincue qu'il est capital de communiquer et d'expliquer les mesures normalisées afin de permettre aux lecteurs de ses états financiers de cerner pleinement la performance durable d'InBev. Les mesures normalisées sont des mesures complémentaires mises en œuvre par le management et ne sont pas censées remplacer les mesures fixées en vertu des IFRS en guise d'indicateur de la performance de l'entreprise.

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 attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev.

Produits

Produits bruts moins les droits d'accises et ristournes.

Ratio dettes/capitaux propres

Dette financière nette divisée par les capitaux propres attribuables aux porteurs des capitaux propres d'InBev.

Rendement normalisé sur le capital investi (ROIC normalisé)

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

Rendement sur le capital investi (ROIC)

Bénéfice d'exploitation après impôts, plus la quote-part dans le résultat des entreprises associées et le produit de dividendes de placements en titres de capitaux propres, divisé par les capitaux investis. Un prorata est calculé pour les acquisitions de filiales réalisées pendant l'exercice.

Gouvernance d'entreprise

- 125 Code belge de gouvernance d'entreprise
- 126 Le Conseil d'administration
- 128 Le Chief Executive Officer et l'Executive Board of Management
- 129 Rapport de Rémunération 2006

Gouvernance d'entreprise

Favoriser la conduite éthique

Le Conseil encourage la direction à promouvoir et à maintenir une culture éthique, incitant ainsi tous les collaborateurs à adopter une conduite responsable en affaires.

Le Code de conduite d'InBev édicte les normes éthiques auxquelles tous les travailleurs sont tenus de se conformer. Il engage les collaborateurs à respecter l'ensemble des lois, à divulguer tout conflit d'intérêt pertinent, à agir en tout temps dans l'intérêt du groupe et à mener leurs activités de manière loyale et éthique. Ce Code prévoit également la confidentialité des informations, spécifie les limites d'acceptation de cadeaux ou de divertissements ainsi que l'utilisation adéquate des biens d'InBev.

En vertu de cet engagement d'intégrité, InBev a instauré en 2006 un système d'alerte interne permettant aux collaborateurs de rendre compte, de manière simple, sécurisée, confidentielle et, s'ils le souhaitent, anonyme, des activités violant le Code de conduite dans le cadre d'un système d'alerte interne aux contours clairs et conformes à la législation en vigueur.

Prouver l'engagement d'InBev sur le plan de la communication avec ses actionnaires

InBev s'est engagée à créer de la valeur pour ses actionnaires. InBev encourage ses actionnaires à s'impliquer activement au sein de l'entreprise. Afin d'appuyer cet objectif, InBev fournit des informations de qualité, en temps utile, grâce à une série d'outils de communication. Ces derniers incluent les rapports annuels, le Global Citizenship Report disponible en ligne, les annonces des résultats financiers, les séances d'information ainsi qu'une section du site web www.InBev.com consacrée aux investisseurs.

InBev reconnaît le fait qu'une communication de qualité établit la confiance avec les actionnaires et le public en général. En 2005, InBev a adopté un 'Disclosure Manual' afin de prouver son engagement à respecter les meilleures pratiques de transparence. Ce manuel entend garantir une communication exhaustive, cohérente et régulière des activités de l'entreprise.

Soutenir les droits des actionnaires

Avant l'assemblée annuelle des actionnaires, ces derniers sont invités à soumettre leurs questions au Président ou au CEO, questions qui seront ensuite abordées au cours de la réunion.

L'ordre du jour de l'assemblée des actionnaires ainsi que tous les documents connexes seront également publiés sur le site web d'InBev au moins 24 jours avant chaque réunion des actionnaires. Les actionnaires sont habilités à voter différentes résolutions relatives aux affaires de l'entreprise. Si les actionnaires sont dans l'impossibilité d'assister à une assemblée, ils peuvent soumettre leurs votes par courrier ou désigner un mandataire. Le procès-verbal des réunions et les résultats des votes sont publiés sur www.InBev.com directement à l'issue de la réunion.

Prévenir l'abus d'informations privilégiées

Le Code of Dealing d'InBev s'applique à l'ensemble des collaborateurs et des administrateurs du groupe. Ce Code vise à prévenir l'abus d'information privilégiées, plus particulièrement lors de périodes précédant l'annonce des résultats financiers ou d'événements ou décisions sensibles.

Le Code interdit les transactions en actions pendant une période close, soit une période de 15 jours précédant toute annonce de résultats de la société. En outre, avant de pouvoir négocier des actions de la société, les administrateurs et les cadres sont tenus d'obtenir une autorisation de la part du Clearance Committee et de faire un rapport au comité à l'issue de la transaction.

Le respect du Code est renforcé et contrôlé grâce au Compliance Program d'InBev.

Conformément à la nouvelle réglementation belge sur la prévention des abus de marché, InBev établit une liste d'initiés. En outre, les membres de l'Executive Board of Management et du Conseil d'administration communiquent toutes leurs transactions à la Commission bancaire, financière et des assurances, qui publie ces notifications sur son site web.

1. Code belge de gouvernance d'entreprise

Société de droit belge cotée à l'Eurolist d'Euronext Bruxelles, InBev respecte les principes et les dispositions du Code belge de gouvernance d'entreprise, publié en décembre 2004.

La majeure partie de ce Code se retrouve dans les règles de gouvernance d'entreprise d'InBev. L'ensemble des règles de gouvernance d'entreprise est disponible sur www.InBev.com/investors dans le Corporate Governance Statement. Ces règles sont mises à jour régulièrement.

Dans un souci de traduire au mieux la structure spécifique de l'actionnariat d'InBev ainsi que la nature internationale de ses activités, le Conseil d'administration a adopté les règles suivantes:

Principe 5.3./1 (annexe D) du Code belge: *“Le Conseil d'administration constitue un comité de nomination composé majoritairement d'administrateurs non exécutifs indépendants.”*: Le Conseil d'administration nomme le président et les membres du Compensation and Nominating Committee (Comité de rémunération et de nomination) parmi les administrateurs, dont au moins un membre parmi les administrateurs indépendants. Etant donné que le comité se compose exclusivement d'administrateurs non exécutifs qui sont indépendants de la direction et libres de tout lien professionnel susceptible de gêner sensiblement l'exercice de leur jugement indépendant, le Conseil d'administration considère que la composition de ce comité répond à l'objectif du Code d'éviter les conflits d'intérêts potentiels.

Principe 7.4. du Code belge: *“Les administrateurs non exécutifs ne reçoivent ni des rémunérations liées aux performances, telles que bonus et formules d'intéressement à long terme, ni des avantages en nature et des avantages liés aux plans de pension.”*: La rémunération des membres du Conseil se compose d'une partie fixe et d'un nombre d'options limité et prédéterminé, gage d'indépendance des membres du Conseil et d'harmonisation des intérêts des administrateurs avec ceux des actionnaires. Le Conseil d'administration ne voit pas en quoi l'octroi d'options pourrait influencer sur le jugement de ses membres. En conséquence, le Conseil considère que les principes de rémunération d'InBev sont compatibles avec les recommandations du Code belge de gouvernance d'entreprise.

Enfin, il convient de remarquer que les options ne sont susceptibles d'être octroyées que sur recommandation du Compensation and Nominating Committee. Une telle recommandation doit recevoir par la suite l'aval du Conseil et des actionnaires réunis en assemblée générale.

Principe 8.9. du Code belge: *“Le seuil à partir duquel un actionnaire peut soumettre des propositions à l'assemblée générale ne peut pas dépasser 5 % du capital.”*: Conformément aux dispositions du Code belge des Sociétés, les actionnaires représentant un cinquième du capital d'InBev sont habilités à demander au Conseil de convoquer une assemblée des actionnaires et donc à mettre des points à l'ordre du jour. Le Conseil est convaincu que le cadre de gouvernance d'entreprise d'InBev garantit un traitement équitable de tous les actionnaires, dont les actionnaires minoritaires. InBev encourage la participation aux assemblées des actionnaires et incite à voter par procuration ou par courrier. Du temps est toujours accordé aux questions durant l'assemblée des actionnaires et ceux-ci sont invités à soumettre leurs questions écrites à l'entreprise avant l'assemblée. En outre, InBev s'engage à maintenir une communication étroite avec ses actionnaires à tout moment. Elle est particulièrement respectueuse des droits de ses actionnaires minoritaires. Le Conseil n'est pas convaincu qu'un abaissement du seuil autorisé pour soumettre des propositions à l'assemblée des actionnaires pourrait concourir de manière significative à réaliser cet objectif.

2. Le Conseil d'administration

Structure

Le Conseil d'administration d'InBev se compose actuellement de douze membres, tous non exécutifs. Les rôles et responsabilités du Conseil, sa composition, sa structure et son organisation sont décrits en détail dans la déclaration de gouvernance d'entreprise d'InBev (Corporate Governance Statement). Cette déclaration inclut également les critères d'indépendance en vigueur pour les administrateurs indépendants.

Lors de l'assemblée annuelle organisée le 25 avril 2006, les actionnaires ont constaté la fin du mandat d'administrateur de Monsieur Pierre Jean Everaert, Président du Conseil. Le titre de Président honoraire a été accordé à Monsieur Pierre Jean Everaert. Monsieur Peter Harf, administrateur indépendant d'InBev depuis 2002, a été désigné au poste de nouveau Président du Conseil.

Lors de cette même réunion, les actionnaires ont également pris acte de la démission en tant qu'administrateur de Monsieur Remmert Laan. En conséquence, le nombre d'administrateurs a été réduit à douze.

Administrateurs			Début du mandat	Fin du mandat
Allan Chapin	°1941, de nationalité américaine	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe A	1994	2008
Carlos Alberto da Veiga Sicupira	°1948, de nationalité brésilienne	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe B	2004	2007 ⁽¹⁾
Jean-Luc Dehaene	°1940, de nationalité belge	Administrateur indépendant non exécutif	2001	2007 ⁽¹⁾
Arnoud de Pret Roose de Calesberg	°1944, de nationalité belge	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe A	1990	2008
Philippe de Spoelberch	°1941, de nationalité belge	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe A	1977	2007 ⁽²⁾
Peter Harf	°1946, de nationalité allemande	Administrateur indépendant non exécutif, Président du Conseil	2002	2008
Jorge Paulo Lemann	°1939, de nationalité brésilienne	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe B	2004	2007 ⁽¹⁾
Roberto Moses Thompson Motta	°1957, de nationalité brésilienne	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe B	2004	2007 ⁽¹⁾
Kees J. Storm	°1942, de nationalité néerlandaise	Administrateur indépendant non exécutif	2002	2008
Marcel Herrmann Telles	°1950, de nationalité brésilienne	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe B	2004	2007 ⁽¹⁾
Alexandre Van Damme	°1962, de nationalité belge	Administrateur non exécutif, nommé par les détenteurs de certificats Stichting InBev de classe A	1992	2007 ⁽¹⁾
Mark Winkelman	°1946, de nationalité néerlandaise	Administrateur indépendant non exécutif	2004	2007 ⁽¹⁾

¹ Mandat renouvelable le 24 avril 2007

² Mandat expirant le 24 avril 2007

	Audit Committee	Compensation and Nominating Committee	Finance Committee	Convergence Committee
Allan Chapin			Membre	
Carlos Alberto da Veiga Sicupira		Membre		
Jean-Luc Dehaene	Membre			
Arnoud de Pret Roose de Calesberg	Membre		Président	
Philippe de Spoelberch		Membre		
Peter Harf	Membre	Membre		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	
Carlos Brito (CEO)				Membre

Principes de fonctionnement

En 2006, le Conseil a tenu onze réunions ordinaires et cinq réunions extraordinaires. Plusieurs de ses réunions se sont tenues à dessein dans les Zones où InBev déploie ses activités. A ces occasions, le Conseil a tenu une séance d'information complète sur la Zone ou le marché en question. Ces séances ont passé en revue les performances, les défis capitaux du marché et les mesures prises pour y faire face. Plusieurs de ces visites ont permis au Conseil de rencontrer des travailleurs et des clients.

En 2006, les principaux thèmes figurant à l'ordre du jour du Conseil ont concerné le plan à long terme, la réalisation des objectifs, les chiffres de ventes, la santé des marques, les états financiers et le budget, les résultats consolidés, l'orientation stratégique, la culture et le personnel, le planning des successions, les investissements nouveaux et en cours ainsi que des débats et des analyses portant sur les acquisitions et la gouvernance.

En 2006, le taux de fréquentation moyen des réunions a été de 91 % pour les réunions ordinaires et de 88 % pour les réunions extraordinaires. Le Conseil est assisté dans sa tâche par quatre comités: l'Audit Committee, le Finance Committee, le Convergence Committee et le Compensation and Nominating Committee.

En 2006, l'Audit Committee s'est réuni à 9 reprises. Lors de ses réunions, le comité a passé en revue les états financiers d'InBev ainsi que les rapports annuels, semestriels et trimestriels. Le comité s'est aussi penché sur des enjeux significatifs résultant d'audits internes réalisés par le département 'Internal Audit' du groupe ainsi que sur le déploiement du programme de conformité d'InBev (Compliance Program). Parmi les autres points importants figurant à l'ordre du jour du comité, citons les obligations des filiales d'InBev en vertu de la loi Sarbanes Oxley, les litiges significatifs et les présentations des résultats. Le taux de fréquentation moyen aux réunions de ce comité a été de 73 %.

Le Finance Committee s'est réuni cinq fois en 2006. Les thèmes abordés ont concerné le budget, la nature de la dette et la structure du capital du groupe ainsi que la planification fiscale et la politique d'InBev en matière de communication financière. Le taux de fréquentation moyen aux réunions de ce comité a été de 93 %.

Le Compensation and Nominating Committee s'est réuni à six reprises en 2006. Conformément à son règlement interne, il a abordé la fixation des objectifs, les gratifications accordées à la direction, les contrats avec les membres de l'Executive Board of Management, les règles du nouveau régime de rémunération des administrateurs, les principes en matière de promotion interne à des fonctions de cadres supérieurs et le planning des successions à des fonctions clés du management exécutif. Le taux de fréquentation moyen aux réunions de ce comité a été de 94 %.

Enfin, le Convergence Committee s'est réuni à six reprises en 2006. Ce comité a été institué à l'annonce du rapprochement avec AmBev en mars 2004. Le comité note le progrès réalisé dans la mise en œuvre des initiatives opérationnelles clés. Ce comité se compose actuellement de Marcel Herrmann Telles, Peter Harf, Carlos Brito et Stéfán Descheemaeker.

Transactions diverses et autres relations contractuelles

Il n'y a pas de transactions ou autres relations contractuelles à déclarer entre l'entreprise et les membres de son Conseil d'administration qui auraient donné lieu à des conflits d'intérêts visés par les dispositions du Code belge des sociétés.

Il est interdit à l'entreprise d'accorder des prêts à ses administrateurs, que ce soit dans l'optique d'exercer des options ou à toute autre fin.

3. Le Chief Executive Officer et l'Executive Board of Management

Le Chief Executive Officer (CEO, Directeur Général) se voit confier par le Conseil d'administration la responsabilité de la gestion journalière d'InBev et assume la responsabilité opérationnelle directe de l'ensemble de la société. Le CEO préside l'Executive Board of Management composé de six responsables fonctionnels internationaux et de cinq présidents de Zone, y compris les deux Co-Chief Executive Officers d'AmBev, qui rendent compte au Conseil d'administration de cette dernière.

A dater de janvier 2006, Juan Vergara a été nommé à la fonction nouvellement créée de Chief Buying Officer dont la mission est de traduire le potentiel significatif du redéploiement des ressources par une politique d'achats centralisée.

Au début de 2006, Stewart Gilliland, président de la Zone Europe de l'Ouest, a quitté l'entreprise et a été remplacé par Stéfán Descheemaeker. Alain Beyens a succédé Stéfán Descheemaeker en tant que nouveau président de la Zone Europe centrale et de l'Est.

Au cours de l'année 2006, Brent Willis, président de la Zone Asie-Pacifique, a quitté l'entreprise et a été remplacée par Dirk Moens, avec effet au 15 mai 2006.

En outre, Peter Vrijssen a décidé de remettre son mandat de Chief People Officer, avec effet au 22 septembre. Il a été remplacé par Claudio Garcia, qui a été désigné comme Chief People and Technology Officer.

A la suite de l'augmentation de la participation d'AmBev dans Quilmes Industrial S.A., InBev a créé une sixième Zone, l'Amérique latine Sud. João Castro Neves a été désigné comme président de la Zone Amérique latine Sud, avec effet au 1^{er} janvier 2007 et est devenu, à ce titre, membre de l'Executive Board of Management d'InBev.

Enfin, André Weckx, Chief Technical Officer, a décidé de prendre sa retraite avec effet au 31 décembre 2006. Il a été remplacé par Claudio Braz Ferro, avec effet au 1^{er} janvier 2007, qui avait occupé le poste de VP Supply en Amérique latine au cours des dix dernières années. Dans sa nouvelle fonction, Claudio Braz Ferro reprendra également la responsabilité des achats de Juan Vergara, dont le détachement au sein d'InBev s'achevait le 18 décembre 2006.

4. Rapport de Rémunération 2006¹

Rémunération des membres du Conseil

Au cours de l'année 2006, les membres du Conseil ont perçu une indemnité annuelle fixe de 67 000 euros couvrant la présence à dix réunions du Conseil d'administration. Ce montant a été majoré d'une somme de 1500 euros au prorata des présences à chaque réunion supplémentaire du Conseil ou d'un comité. Le président perçoit une indemnité double de celle des autres administrateurs. Le président de l'Audit Committee perçoit une indemnité supérieure de 30% à celle des autres administrateurs.

InBev ne procure pas de pensions, de remboursements pour frais médicaux ou autres avantages complémentaires à ses administrateurs.

	Nombre de présences aux réunions du Conseil	Indemnité annuelle pour les réunions du Conseil (sur la base de 10 réunions)	Indemnités pour les réunions supplémentaires du Conseil	Indemnité pour les réunions des comités	Indemnité totale	Nombre d'options sur actions octroyées en 2006 ²
Allan Chapin	15	67 000	7 500	7 500	82 000	8 269
Carlos Alberto da Veiga Sicupira	13	67 000	4 500	7 500	79 000	8 269
Jean-Luc Dehaene	13	67 000	4 500	7 500	79 000	8 269
Arnoud de Pret Roose de Calesberg	14	67 000	6 000	24 000	97 000	8 269
Philippe de Spoelberch	14	67 000	6 000	9 000	82 000	8 269
Peter Harf	16	111 667	15 000	25 500	152 167	8 269
Jorge Paulo Lemann	14	67 000	6 000	6 000	79 000	8 269
Roberto Moses Thompson Motta	12	67 000	3 000	7 500	77 500	8 269
Kees J. Storm	14	80 400	6 000	27 000	113 400	8 269
Marcel Herrmann Telles	16	67 000	9 000	27 000	103 000	8 269
Alexandre Van Damme	15	67 000	7 500	7 500	82 000	8 269
Mark Winkelman	16	67 000	9 000	12 000	88 000	8 269
Ensemble des administrateurs en tant que groupe					1 114 067	99 228

Le tableau suivant comporte des informations relatives au nombre d'options sur actions octroyées à l'ensemble des administrateurs au cours des trois dernières années.³

Nombre de droits de souscription offerts	Date d'émission	Date de l'attribution	Prix d'exercice (en euros)
143 208	27 avril 04	2004	23,02
140 459	26 avril 05	2005	27,08
124 035	25 avril 06	2006	38,70

1 Toutes les rémunérations mentionnées dans le présent rapport s'entendent en montants bruts. Les montants se basent sur la composition au 31 décembre 2006.

2 Les options sur actions ont été octroyées dans le cadre d'un plan d'intéressement à long terme. Les options ont un prix d'exercice de 38,70 euros par action, une validité de 10 ans et deviennent exerçables à l'issue d'une période de trois ans.

3 Sur la base de sa composition à la date de l'attribution

Rémunération du management exécutif en 2006¹

La politique de rémunération des cadres d'InBev, applicable depuis 2005, a été conçue dans l'optique de promouvoir la culture de hautes performances dont InBev a besoin pour concrétiser sa vision 'du plus grand au meilleur'. L'objectif 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. Nous mettons davantage l'accent sur la partie variable, annuelle et à long terme, plutôt que sur le salaire de base.

La politique de rémunération complète du management exécutif d'InBev est décrite en détail dans le Corporate Governance Statement, disponible sur le site web d'InBev www.InBev.com/investors.

Salaire de base

En 2006, le CEO a perçu un salaire fixe de 0,7 millions d'euros, alors que les autres membres de l'Executive Board of Management ont perçu collectivement un salaire de base de 3,9 millions d'euros.

Prime annuelle

En 2006, le CEO a perçu une prime de 3,2 millions d'euros, alors que les autres membres de l'Executive Board of Management ont perçu collectivement une prime d'approximativement 9 millions d'euros. La prime était basée sur les performances réalisées par l'entreprise en 2006 par rapport aux objectifs de croissance de l'EBITDA fixés pour la période 2005-2007. La performance des membres du management exécutif a été évaluée en fonction de leurs objectifs individuels. La prime sera payable en avril 2007 ou aux alentours de cette date.

Conformément à la nouvelle politique de rémunération du management exécutif d'InBev, la moitié de la prime est convertie en actions d'InBev à détenir pendant trois ans. Les actions sont évaluées à leur valeur de marché au moment de leur attribution. En ce qui concerne l'autre moitié de leur prime, les membres exécutifs peuvent choisir de la percevoir en espèces ou d'investir ce solde, en tout ou en partie, en actions à détenir pendant cinq ans. Cet investissement volontaire donne lieu à l'octroi gratuit d'options.

Le tableau suivant comporte des informations relatives au nombre d'actions et d'options sur actions octroyées en 2006 (prime 2005) au CEO et aux membres de l'Executive Board of Management. Ces options deviennent exerçables après cinq ans, moyennant le respect de certaines conditions relatives aux performances financières de l'entreprise à la fin de la troisième, quatrième ou cinquième année suivant l'octroi.

	Actions acquises en 2006	Options attribuées en 2006	Date de l'offre	Prix d'exercice en euro
Carlos Brito – CEO	9 211	29 223	26 avril 2006	39,64
Alain Beyens	2 270	5 759	26 avril 2006	39,64
Steve Cahillane	6 603	25 634	26 avril 2006	39,64
Sabine Chalmers	9 423	12 193	26 avril 2006	39,64
Claudio Garcia	14 542	46 135	26 avril 2006	39,64
Stéfan Descheemaeker	13 533	34 329	26 avril 2006	39,64
Felipe Dutra	23 343	74 056	26 avril 2006	39,64
Dirk Moens	4 906	24 890	26 avril 2006	39,64
Jo Van Biesbroeck	11 692	29 658	26 avril 2006	39,64
Juan Vergara	2 760	8 756	26 avril 2006	39,64
André Weckx	6 796	0	-	-

¹ Le présent rapport n'inclut pas les chiffres et les détails relatifs à Miguel Patricio et Luiz Fernando Edmond, Co-CEO d'AmBev et rendant compte au Conseil d'administration d'AmBev. Les données relatives à la rémunération et aux avantages complémentaires, tels que les programmes d'actionnariat salarié, les régimes de partage des bénéfices et les régimes de retraite pour ces membres du management exécutif en 2006 sont communiquées par Companhia de Bebidas das Américas – AmBev.

Echange du programme d'actionnariat salarié

Le rapprochement avec AmBev constitue une occasion exceptionnelle en termes de partage du savoir-faire d'AmBev au sein du groupe InBev. Il a donné lieu au transfert de certains membres de l'équipe de direction d'AmBev vers InBev. En vue d'encourager la mobilité de la direction et de s'assurer que les intérêts de ces managers sont en tout point conformes à ceux d'InBev, le Conseil a adopté un programme visant à permettre à ces managers d'échanger leurs actions AmBev contre des actions InBev. En vertu de ce programme, les actions AmBev peuvent être échangées contre des actions InBev sur la base du prix moyen des actions AmBev et InBev à la date de l'échange. Une remise de 16,66 % est accordée sur les actions InBev en échange d'une période de blocage de cinq ans, pour autant que le manager reste en service pendant cette période.

Sous le programme, des membres de l'Executive Board of Management ont échangé des actions AmBev contre 1 393 292 actions InBev.

Autres rémunérations

InBev accorde aussi à ses membres exécutifs une assurance vie et une couverture médicale ainsi que d'autres avantages extralégaux, conformes aux pratiques en vigueur sur le marché.

En outre, le CEO bénéficie des avantages extralégaux usuels pour cadres expatriés tels qu'une indemnité de logement, conformément à la pratique en vigueur sur le marché local.

Avantages postérieurs à l'emploi

Les membres exécutifs participent aux régimes de retraite d'InBev, en Belgique ou dans leur pays. InBev gère un certain nombre de plans à prestations et à contributions définies conformes aux pratiques en vigueur sur le marché.

Carlos Brito participe à un plan à contributions définies. La contribution annuelle payée pour son plan s'élève à approximativement 36 000 euros.

Accords relatifs à l'emploi et accords de cessation d'emploi

InBev a désigné Carlos Brito au poste de Chief Executive Officer, avec entrée en fonction le 1^{er} mars 2006. Carlos Brito perçoit un salaire annuel de base de 850 000 euros. A partir de 2006, il participe également aux plans de rémunération des membres exécutifs d'InBev. Dans l'hypothèse d'une cessation de son emploi autre que sur la base d'un motif grave, Carlos Brito a droit à une indemnité de cessation d'emploi équivalente à douze mois de rémunération et, à condition qu'il puisse y prétendre, à un prorata de la prime de performance relative à l'année de la cessation.

Contacts

Siège social

InBev
Grand'Place 1
1000 Bruxelles
Belgique

Siège administratif

InBev
Brouwerijplein 1
3000 Leuven
Belgique
Tél: +32 16 27 6111
Fax: +32 16 50 6111

Amérique du Nord

Canada

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

Cuba

Bucanero
Calle 49 No 2817, esq A 49 A
Reperto Kohly, Playa
Ciudad de La Habana
Tél: +537 204 8557
Fax: +537 204 8586

États-Unis

Labatt USA (nouveaux bureaux à partir du printemps 2007)
Key Center
North Tower, Suite 900
50 Fountain Plaza
Buffalo N.Y. 14202

InBev International Inc.
One Busch Place
Building 4
Saint Louis
Missouri 63118
Tél: +1 314 577 2000

Amérique latine - Nord

Companhia de Bebidas das Américas - AmBev
Corporate Park
Renato Paes de Barros 1017,
4th floor
04530-001 São Paulo
Brésil
Tél: +55 11 2122 1200
Fax: +55 11 2122 1563

Amérique latine - Sud

Cervecería y Maltería Quilmes
Av. 12 de Octubre y Gran Canaria
(B1878AAB) Quilmes
Provincia de Buenos Aires
Argentine
Tél: +54 11 4349 1700
Fax: +54 11 4349 1864

Europe de l'Ouest

Belgique

InBev Belgium
Vaartkom 31
3000 Leuven
Tél: +32 16 27 7111
Fax: +32 16 50 7111

France

InBev France
14 Av. Pierre-Brossolette B.P. 9
59426 Armentières Cedex
Tél: +33 3 2048 3030
Fax: +33 3 2048 3197

Allemagne

InBev Deutschland
Am Deich 18/19
28199 Bremen
Tél: +49 421 5094 0
Fax: +49 421 5094 667

Italie

InBev Italia
Piazza Francesco Buffoni 3
21013 Gallarate (VA)
Tél: +39 0331 268414
Fax: +39 0331 268505

Luxembourg

Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch
Rue de la Brasserie 1
9214 Diekirch
Tél: +352 80 2131 1
Fax: +352 80 3923

Irlande

InBev Ireland
Woodford Business Park
Turnapin Lane
Santry, Dublin 17
Tél: +35 31 833 7600
Fax: +35 31 833 7601

Espagne

InBev Spain
Calle Fructuós Gelabert, 2-4 8^o 2a
08970 Sant Joan Despí
Barcelona
Tél: +34 93 480 8320
Fax: +34 93 477 1540

Pays-Bas

InBev Nederland
Ceresstraat 1
Postbus 3212
4800 MA Breda
Tél: +31 76 525 2424
Fax: +31 76 525 2505

Royaume-Uni

InBev UK
Porter Tun House
500 Capability Green
LU1 3LS Luton
Tél: +44 1582 39 1166
Fax: +44 1582 39 7397

Europe centrale & de l'Est

Bulgarie

Kamenitza
1 Business Park Sofia
Building 3, 1st Floor, Office 103
Mladost 4
1766 Sofia
Tél: +359 29 74 03 84
Fax: +359 29 74 03 85

Croatie

Zagrebacka Pivovara
Ilica 224
10000 Zagreb
Tél: +385 1 39 00 199
Fax: +385 1 37 74 639

République tchèque

Pivovary Staropramen
Nádražní 84
150 54 Praha 5
Tél: +420 257 191 111
Fax: +420 257 191 288

Hongrie

Borsodi Sörgyár
Rákóczi u. 81
3574 Böcs
Tél: +36 46 318 133
Fax: +36 46 318 129

Montenegro

Industrija piva i sokova Trebjesa
Njegoseva 18
81400 Niksic
Tél: +381 83 242 433 ext 270
Fax: +381 83 246 868

Roumanie

Interbrew Romania
20, Sîrului St., 014354
Sector 1, Bucharest
Tél: +40 21 208 0200
Fax: +40 21 208 0210

Russie

SUN InBev
Ul. Krylatskaya, 17
Business Park 'Krylatsky Hills',
Building A
121614 Moscow
Tél: +7 495 960 23 60
Fax: +7 495 960 23 62

Serbie

Apatinska Pivara
Trg oslobođenja 5
25260 Apatin
Tél: +381 25 783 111
Fax: +381 25 773 201

Slovaquie

Staropramen - Slovakia
Trnavská cesta 82
820 12 Bratislava 2
Tél: +421 2 4911 0500
Fax: +421 2 4911 0550

Ukraine

SUN Interbrew Ukraine
87, Bozhenko Str.
Kiev 03150
Tél: +380 44 201 4000
Fax: +380 44 490 4009

Asie-Pacifique

Australie

InBev Market Development - Oceania Representative Office
Suite D, Level 4
140 William Street
East Sydney NSW, 2010
Tél: +61 2 9361 5266
Fax: +61 2 9361 5633

Chine

InBev Management (Shanghai)
1115-1120
One Corporate Avenue
222 Hubin Road
Shanghai, 200021
Tél: +86 21 5382 7878
Fax: +86 21 5382 9670

Singapour

InBev Market Development - Asia Pacific Representative Office
International Building # 11-01
360 Orchard Road
Singapore 238869
Tél: +65 6738 1742
Fax: +65 6737 5975

Corée du Sud

Oriental Brewery Company
Hanwon Building
#1449-12, Seocho-dong
Seocho-gu, Seoul 137-070
Tél: +82 2 2149 5006
Fax: +82 2 2149 5386

Marques déposées

1. Les marques suivantes sont des marques déposées d'InBev S.A. ou d'une de ses sociétés liées:

Marques mondiales:

- Stella Artois, Beck's, Brahma et Leffe.

Autres marques:

- Alexander Keith's, Andes, Antarctica, Apatinsko Pivo, Astika, Bagbier, Bai Sha, Baltica, Bass, Baviera, Beck's Vier, Beck's Green Lemon, Beck's Chilled Orange, Beck's Gold, Beck's Level 7, Becker, Belgian Beer Café, Belle-Vue, Bergenbier, Boddingtons, Boomerang, Borostyan, Borsodi, Brahma Bier, Brahma Black, Branik, Brasserie Artois, Burgasko, Cafri, Caracu, Cass, Cass Ice Light, Chernigivske, Diebels, Diekirch, Dimix, Dommelsch, Double Deer, Ducal, Franziskaner, Fresssh by Ozujsko, Gilde, Guaraná Antarctica, Haake-Beck, Hasseröder, Hertog Jan, Hoegaarden, Iguana, Jelen Pivo, Jinling, Jinlongquan, Jupiler League, Jupiler, Jupiler Blue, K, Kamenitza, Kelt, KK, Klinskoe, Kokanee, Kootenay, Kronenbier, La Bécasse, Labatt Blue, Labatt Ice, Labatt Sterling, Labatt Wildcat, Labatt, Loburg, Löwenbräu, Lu Lancha, Mestán, Mousel, Nik Cool, Nik Gold, Niksicko Pivo, Niksicko Tamno, Ningbo, Noroc, Norte, Norteña, OB, Oranjeboom, Original, Ostravar, Ouro Fino, Ozujsko, Paceña, Patricia, Permskoye Gubernskoye, Pikur, Pilsen, Pleven, Polar, Premier, Quilmes, Red Rock, Red Shiliang, Rifey, Rogan, Santai, Sedrin, Serramalte, Sibirskaia Korona, Skol, Skol Lemon, Slavena, Spaten, Stella Artois Légère, St Pauli Girl, Staropramen, T, Taller, Taquiña, Tennent's, Tennent's Super, Tinkoff, Tolstiaik, Velvet, Volzhanin, Vratislav, Yali, Yantar.

2. Les marques suivantes sont des marques déposées de nos partenaires:

- Cerveceria Bucanero SA: Bucanero, Cristal, Mayabe.
- Zhujiang Beer Group Company: Zhujiang, Zhujiang Fresh, Supra Beer.

3. Les marques suivantes sont des marques déposées sous licence:

- Budweiser et Bud Light sont des marques déposées d'Anheuser-Busch, Inc.
- Pepsi, H2OHL, Triple Kola et Concordia sont des marques déposées de PepsiCo Inc.
- 7UP is est une marque déposée dont la licence est accordée par Seven Up International.
- Castlemaine XXXX est une marque déposée de Castlemaine Perkins Pty Limited.
- Murphy's est une marque déposée de Heineken Ireland Limited.

4. Les marques suivantes sont des marques déposées de tierces parties:

- Frito Lays est une marque déposée de Frito-Lay North America Inc.
- Root clothing est une marque déposée de Roots Canada Ltd.
- XBOX est une marque déposée de Microsoft Corporation.
- Palermo, Bieckert et Imperial ont été vendues à Inversora Cervecera SA en Argentine.

Éditeur responsable

Marianne Amssoms

Gestion de projet

Rosie Stone
Karen Couck

Merci à tous nos collègues d'InBev qui nous ont aidés à réaliser ce Rapport annuel

Version anglaise originale écrite par

Rosie Stone

Création & Production

Walking Men
Noir Quadri

Impression

Antilope

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

InBev NV/SA
Brouwerijplein 1
B-3000 Leuven
Belgique
Tel: +32 16 27 61 11
Fax: +32 16 50 61 11

Registre des personnes morales

0.417.497.106

