

# Communiqué de presse



Bruxelles, le 3 novembre 2004

## Solide croissance interne des volumes et des bénéfiques

### A. Neuf mois

#### 1. Les activités d'InBev au cours des neuf premiers mois ont généré une solide croissance interne:

- Volume	+4,4%
- Chiffre d'affaires net	+6,3%
- EBITDA	+7,2%
- EBIT	+9,4%

En millions d'EUR, sauf indication contraire	9 mois 2003	Croissance interne (1)	Périmètre (2)	Variation des taux de change	Eléments non récurrents	9 mois 2004 tels que rapportés	Croissance interne (%)
Volume (3)	73,9	3,25	20,52	-		97,7	4,4
Chiffre d'affaires net	5.237	331	368	<117>		5.819	6,3
EBITDA	1.119	81	139	<26>	388	1.702	7,2
EBIT	626	59	62	<16>	315	1.045	9,4

(1) La croissance interne ne tient pas compte de la variation des taux de change, des acquisitions/cessions (du périmètre) et des éléments non récurrents.

(2) Y compris l'impact de la résiliation d'un contrat de fourniture sans marges de produits tiers au Royaume-Uni et des résultats d'AmBev sur un mois seulement (voir ci-dessous).

(3) En millions d'hectolitres.

Les deux marques de luxe mondiales, Beck's® et Stella Artois® ont progressé de 5,7%.

Malgré le changement du poids relatif des pays, la croissance de notre chiffre d'affaires net a dépassé celle de nos volumes, en progressant de 190 points de base, et ce en raison d'une amélioration du portefeuille de marques et de la tarification.

La marge totale de l'EBITDA est passée de 21,4% en 2003 à 22,6%. Hormis AmBev, cela représente une progression de 50 points de base à 21,9%, malgré le changement du poids relatif des pays.

## 2. Par zone, les performances se présentent comme suit :

- AMÉRIQUE DU NORD

L'Amérique du Nord a enregistré une croissance interne des volumes de +4,8%.

Au Canada, les volumes nationaux ont réalisé une croissance interne de +0,8%, légèrement inférieure à la croissance du secteur. Bien que le solide portefeuille de marques de luxe d'InBev ait garanti la croissance continue dans ce segment, le segment des marques coeur de marché reste pressurisé par le segment des bières bon marché.

Chez InBev USA, la tendance positive se poursuit, avec des volumes de sorties de stock en hausse de 6,0% au cours des neuf premiers mois. Les volumes de sorties de stocks de Beck's® ont quant à eux augmenté de +6,5% et Bass® a entamé sa reprise.

- EUROPE OCCIDENTALE

L'apathie du secteur se traduisait en une baisse interne des volumes de -2,2%.

En Allemagne, les volumes d'InBev ont amorcé un recul similaire à celui du secteur, estimé à -2,4%. Hasseroder® a réalisé des volumes en baisse (-9,8%), en partie en raison du fait que les chiffres 2003 étaient favorablement influencés par une demande accrue avant une augmentation de nos prix. Dans ce contexte, la famille Beck's® a réalisé une croissance hors pair de +10,6%.

Au Royaume-Uni, hormis la résiliation d'un contrat de fourniture sans marges de produits tiers, les volumes ont diminué, conséquence de la stratégie d'InBev, qui consiste à miser sur la valorisation plutôt que sur le volume. Cette décision a pour conséquence un recul des volumes de Stella Artois® de -3,3%. En revanche, Castlemaine XXXX® a enregistré une croissance interne des volumes de +7,0%.

Dans la région Benelux, on note une progression de la part de marché en Belgique et aux Pays-Bas, ainsi qu'un statu quo en France.

- EUROPE CENTRALE & EUROPE DE L'EST

Dans cette région, la croissance interne en volumes a atteint +14,9%.

L'Europe de l'Est réalise la plus forte croissance avec une progression de +22,5%. En Russie, les volumes progressent de +26,8%, grâce aux performances soutenues de Sibirskaya Korona® et Klinskoye®. En Ukraine, la croissance du secteur est estimée à +12,3%, tandis que les volumes de Sun Interbrew gagnent +15,6%.

En Europe centrale, InBev a enregistré une croissance interne des volumes de +2,3%, plus basse que le premier semestre en raison de la poursuite du déploiement de canettes de bière allemande bon marché en Hongrie et du repli du secteur en Croatie, estimé à 5,3%.

- ASIE/PACIFIQUE

En Asie/Pacifique, la croissance interne des volumes s'établit à +1,8%.

En Corée du Sud, en raison d'un troisième trimestre positif, les volumes d'InBev se rétablissent légèrement à -1,5%, sur la base d'un cumul annuel jusqu'à ce jour. Cette amélioration est le fruit de la croissance de la marque Cass®, lancée en Q Pack® en mai.

En Chine, les brasseries K.K. et Nanjing ont conjointement réalisé une croissance interne des volumes de +11,3%.

- AMERIQUE DU SUD

Le périmètre ne comprend que les résultats d'AmBev sur un mois, générant l'impact suivant : volumes 9,4 millions hl, chiffre d'affaires net 269 millions EUR, EBITDA 99 millions EUR, EBIT 74 millions EUR.

Pour de plus amples informations, veuillez vous référer aux résultats d'AmBev pour le troisième trimestre, également publiés ce jour.

**3. Les chiffres des neuf premiers mois incluent des éléments significatifs non récurrents, en particulier suite à la vente de la participation de FEMSA Cerveza. Les chiffres normalisés de l'EBITDA et de l'EBIT excluant ces éléments se présentent de la manière suivante:**

	en millions d'EUR
<b>EBITDA tel que rapporté</b>	<b>1.702</b>
Plus-value FEMSA	-473
Fermeture de brasseries (charges liquides)	+31
Restructuration du back-office (charges liquides)	+15
Restructuration des activités aux USA	+32
Programme de convergence (charges liquides)	+13
Autres éléments	-6
<b>EBITDA normalisé</b>	<b>1.314</b>

	en millions d'EUR
<b>EBIT tel que rapporté</b>	<b>1.045</b>
Ajustements détaillés ci-dessus	-388
Fermures de brasseries (amortissement d'actifs)	+60
Dépréciations d'actifs	+13
<b>EBIT normalisé</b>	<b>730</b>

## **B. Troisième trimestre**

Par rapport au troisième trimestre de 2003, qui a bénéficié de conditions météorologiques exceptionnelles en Europe occidentale, la croissance interne au troisième trimestre de 2004 se présente comme suit :

- Volume	+ 1,3%
- Chiffre d'affaires net	+ 2,4%
- EBITDA	+ 5,6%
- EBIT	+ 7,8%

## **C. Perspectives 2004**

En 2004, InBev entend réaliser des performances internes largement conformes aux réalisations des neuf premiers mois de l'exercice.

## **D. Conférence téléphonique**

Une conférence téléphonique à l'intention des investisseurs et des analystes aura lieu aujourd'hui à 8h00, heure de l'Europe centrale. Le numéro d'appel est le +44 208 974 7900, code d'accès C213903. L'enregistrement de cette conférence sera disponible pendant les prochaines 48 heures au +44 1296 618 767, code PIN 642202.

### **A propos d'InBev**

InBev est une entreprise cotée en bourse (Euronext : INB) basée à Leuven, Belgique. Ses origines remontent à 1366. De nos jours, elle est le plus grand brasseur du monde en terme de 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, des acquisitions stratégiques et la priorité donnée à ses consommateurs en sont les instruments. Forte d'un portefeuille de plus de 200 marques dont Stella Artois®, Brahma®, Beck's®, Leffe®, Hoegaarden®, Staropramen® et Bass®, InBev emploie quelque 70.000 collaborateurs et déploie ses activités dans plus de 30 pays sur le continent américain, en Europe et dans la zone Asie-Pacifique. En 2003, InBev a réalisé un chiffre d'affaires net d'environ 9,3 milliards d'euros (2003 pro-forma).

Pour de plus amples informations, consultez notre site Internet [www.inbev.com](http://www.inbev.com).

## **Informations complémentaires**

Marianne Amssoms  
Corporate Media Relations Director  
Tél. : +32-16-31-57-69  
Fax : +32-16-31-59-69  
E-mail : [marianne.amssoms@inbev.com](mailto:marianne.amssoms@inbev.com)

Patrick Verelst  
VP Investor Relations  
Tél. : +32-16-31-55-41  
Fax : +32-16-31-57-13  
E-mail : [patrick.verelst@inbev.com](mailto:patrick.verelst@inbev.com)