

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 1/13

Respect des engagements

InBev (Euronext : INB), le plus grand brasseur du monde, présentait aujourd'hui ses résultats de l'exercice complet 2006 (EX06) et du quatrième trimestre 2006 (4T06) :

- **Croissance interne des volumes** : la croissance interne du volume des ventes de bières a atteint +5,5% pour l'EX06, supérieure à la croissance globale de l'industrie ; et +6,1% au 4T06, d'année en année.
- **Initiatives payantes en matière de produits** : les produits ont augmenté en interne de 7,9% durant l'EX06 et de 8,2% pour 4T06, conformément à notre objectif d'augmenter davantage les produits par rapport aux volumes.
- **Contrôle strict des coûts pour soutenir la croissance des volumes** : les coûts des ventes (CdV) de l'exercice complet sont restés bien sous contrôle, alors que l'entreprise a continué à optimiser ses charges d'exploitation. Les programmes d'optimisation de nos sites de production et *Zero Based Budgeting* (Budgétisation à base zéro - ZBB), soutenus par des efforts coordonnés en matière d'achat, ont permis de maintenir la croissance de la structure des coûts globale sous l'inflation moyenne, conformément aux objectifs à long terme d'InBev. Pour l'exercice complet, les CdV internes par hl ont baissé de 2,5%. Les charges d'exploitation internes ont augmenté de 6,1%, les frais de distribution ayant augmenté en profitant de la croissance des volumes et de l'expansion de la distribution directe.
- **Croissance significative de l'EBITDA et amélioration de la marge** : la croissance interne de l'EBITDA normalisé s'est élevée à 16,8%, pour générer une marge EBITDA de 31,9% durant l'EX06 par rapport à 28,6% durant l'EX05, soit une hausse de 321 points de base, dont 239 points de base en interne. Les marges pour l'exercice complet ont augmenté, compte tenu de la croissance continue, d'une baisse des CdV par hl et d'une attention constante visant à réduire les dépenses non productives de volumes.
- **Création de valeur plus équilibrée** : toutes les Zones sauf l'Asie-Pacifique ont affiché une croissance de leur EBITDA interne et un accroissement de la marge durant l'EX06. InBev a également renforcé ses positions en Chine (acquisition de Sedrin) et dans les pays du cône sud de l'Amérique latine (Quinsa), prouvant une affectation rigoureuse et continue du cash.
- **Allocation aux actionnaires** : le conseil d'administration d'InBev a proposé de payer un dividende de 0,72 euros par action, sous réserve de l'approbation par les actionnaires, par rapport à 0,48 euros par action payé l'année passée.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 2/13

Tableau 1. Résultats Consolidés (en millions d'euros)

	FY06	FY05	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	246 529	223 504	5,9%
Volumes des bières	211 595	191 975	5,5%
Volumes des non bières	34 934	31 529	8,9%
Produits	13 308	11 656	7,9%
Marge brute	7 831	6 574	11,3%
EBITDA normalisé	4 239	3 339	16,8%
EBIT normalisé	3 223	2 439	20,1%
Bénéfice (normalisé) attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 522	1 024	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 411	904	
Bénéfice normalisé par action (euro)	2,50	1,71	
Bénéfice par action (euro)	2,32	1,51	
Marges			
Marge brute	58,8%	56,4%	184 bp
Marge EBITDA normalisée	31,9%	28,6%	239 bp
Marge EBIT normalisée	24,2%	20,9%	239 bp

Les chiffres 2006 d'InBev sont basés sur les états financiers consolidés audités, préparés conformément aux normes IFRS. Sauf indication contraire, les montants publiés s'entendent en millions d'euros. Afin de faciliter la compréhension de la performance sous-jacente d'InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans le présent communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur des chiffres de croissance interne. En d'autres termes, les chiffres sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités étrangères, des cessions et acquisitions et des transferts entre Zones. Dans le présent document, le terme « normalisé(e) » se réfère aux indicateurs de performance (EBITDA, EBIT, bénéfice, Bénéfice par Action - BPA) avant éléments non récurrents. On entend par éléments non récurrents les produits et/ou les charges qui ne sont pas encourus de façon régulière dans le cadre des activités courantes de l'entreprise. Ils sont présentés séparément car ils sont déterminants pour la compréhension des résultats sous-jacents de l'entreprise en raison de leur importance ou de leur nature. Les indicateurs normalisés sont des indicateurs additionnels utilisés par la direction et ne doivent pas remplacer les indicateurs conformes aux normes IFRS comme indicateurs de la performance de l'entreprise. Les valeurs indiquées dans les tableaux et annexes peuvent ne pas concorder exactement, en raison des arrondis. Le BPA est basé sur la moyenne pondérée des 608 millions d'actions ordinaires en circulation

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Les résultats de l'année 2006 reflètent l'engagement continu de l'entreprise à augmenter la génération de cash flow 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 CdV 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

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 3/13

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.

« En 2006, nous avons bien progressé dans notre parcours pour devenir la meilleure entreprise dans le secteur brassicole. Nous avons atteint notre objectif de marge EBITDA de 30%, et ce un an en avance sur notre orientation et sans même tenir compte des effets positifs de conversion des monnaies étrangères. C'est le résultat du travail assidu de collaborateurs talentueux travaillant en vue de d'atteindre un même rêve, dans une culture unifiée et forte. Tournant la page sur 2006, nous voyons de nombreux défis pour l'avenir, et c'est justement ce qui nous motive. Nous continuerons à nous concentrer sur l'amélioration des performances commerciales en APAC ; sur l'exploration des opportunités d'amélioration du portefeuille de marques, en particulier sur les marchés plus développés ; sur l'optimisation de l'exécution disciplinée sur le marché et en continuant la gestion des coûts appliquée et constante » a déclaré Carlos Brito, CEO (Directeur Général) d'InBev.

CROISSANCE DES VOLUMES POUR L'EXERCICE COMPLET STIMULEE PAR LES MARCHÉS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

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

	FY05	Acquis./ cessions	Croissance interne	FY06	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 Europe de l'Est	38 021	513	4 667	43 201	12,3%
Asie-Pacifique	24 048	5 791	1 084	30 924	4,6%
Sociétés Holding et exportations globales	1 813	-266	216	1 763	14,0%
InBev au niveau mondial	223 504	9 985	13 040	246 529	5,9%

Le volume total consolidé a progressé de +5,9% pour l'EX06 par rapport à l'EX05 (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

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 4/13

l'Amérique latine et en Amérique centrale (Equateur, Pérou, Venezuela, 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 l'EX06 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 pourcent. 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 avons une croissance à un chiffre durant les 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.

EVOLUTION DES MARQUES MONDIALES

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.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 5/13

COMPTE DE RESULTATS – 2006

Tableau 3. Compte de résultats consolidé (en millions d'euros)						
	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
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%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	2 439	88	207	489	3 223	20,1%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-241				-94	
Coûts financiers nets	-451				-472	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-1				1	
Bénéfice sur la vente de placements (non-récurrents)	47				0	
Impôts sur le résultat	-391				-531	
Bénéfice	1 403				2 126	
attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	904				1 411	
attribuable aux intérêts minoritaires	499				715	
EBITDA normalisé	3 339	103	238	559	4 239	16,8%

Remarque : L'EBIT et l'EBITDA normalisés s'entendent avant éléments non récurrents. L'impact des éléments non récurrents durant l'EX06 était de -94 millions d'euros sur l'EBIT et de -16 millions d'euros sur l'EBITDA, par rapport à -241 millions d'euros sur l'EBIT et -207 millions d'euros sur l'EBITDA durant l'EX05.

Produits – Les produits consolidés ont atteint 13 308 millions d'euros, soit une croissance interne de 7,9% (ou 904 millions d'euros) d'année en année, avec une attention continue pour la mise en oeuvre 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 l'EX06 par rapport à l'EX05 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 (CdV) – Les CdV consolidés se sont élevés à 5 477 millions d'euros durant l'EX06, soit une hausse de 3,3% (ou 163 millions d'euros). Les CdV par hl étaient en baisse de 2,5%, ou 0,6 euro durant l'EX06 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.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 6/13

Charges d'exploitation – Les charges d'exploitation ont atteint 4 607 millions d'euros durant l'EX06, soit une hausse de 6,1% (ou 250 millions d'euros) par rapport à l'EX05.

Les frais de distribution ont augmenté de 109 millions d'euros (8,1%), principalement en corrélation avec la croissance des volumes. Les frais commerciaux et de marketing ont augmenté de 71 millions 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 76 millions 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 l'EX05, 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 +6 millions d'euros durant l'EX06 par rapport à EX05.

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

- L'EBITDA en Amérique du Nord s'est élevé à 551 millions d'euros (+9,2% / en hausse de 43 millions 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 2 152 millions d'euros (+20,8% / en hausse de 328 millions 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 834 millions d'euros (+13,6% / en hausse de 100 millions 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 118 millions d'euros pour l'exercice complet.
- L'Europe centrale et de l'Est ont généré 398 millions d'euros d'EBITDA (+22,9% / en hausse de 70 millions 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 241 millions d'euros d'EBITDA (-9,7% / en baisse de 20 millions d'euros), sous l'influence de la croissance des volumes, avec une répartition géographique moins favorable, et d'autres produits d'exploitation enregistrés au 4T05 qui ne se sont pas reproduits au 4T06 (voire détails dans l'analyse 4Q ci-dessous).
- L'EBITDA des Sociétés holdings et exportations globales s'est établi à 63 millions d'euros (+149,2% / en hausse de 38 millions 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 l'EX06, par rapport à 28,6% durant l'EX05. 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

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 7/13

positif des écarts de conversion s'est élevé à 238 millions d'euros pour l'EX06 (impact positif de 285 millions d'euros pour l'EX05).

Eléments non récurrents – La mise en oeuvre en 2006 de la stratégie d'InBev du plus grand au meilleur a donné lieu à la prise en résultat d'exploitation d'une charge non récurrente de 139 millions d'euros pour l'EX06. Cette charge concerne principalement des adaptations organisationnelles en Europe de l'Ouest, en Amérique du Nord, en Chine et au siège administratif mondial, et la création de centres de services partagés européens et américains pour les services transactionnels.

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 19 millions d'euros.

Par ailleurs, le résultat d'exploitation pour l'EX06 a été affecté positivement par une extourne nette non récurrente de provisions pour litiges de 64 millions d'euros.

Bénéfice – Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'InBev a atteint 1 522 millions d'euros (soit un bénéfice par action normalisé de 2,50 euros) durant l'EX06. Le bénéfice reporté pour l'exercice complet était de 2 126 millions d'euros et comprenait les éléments suivants :

- *Coûts financiers nets* : 472 millions d'euros ; les coûts financiers nets ont augmenté de 22 millions d'euros. Cette hausse est stimulée par l'impact négatif de la conversion des monnaies étrangères de 28 millions d'euros et la consolidation complète de Quinsa (5 millions 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* : 531 millions d'euros (taux d'imposition effectif de 20,0% pour l'EX06 contre 21,8% pour l'EX05). 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* : 715 millions d'euros (498 millions d'euros pour l'EX05).

CROISSANCE DES VOLUMES AU 4T06 SUPERIEURE A LA MOYENNE DE L'EXERCICE COMPLET

	4Q05	Acquis./ cessions	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Amérique du Nord	3 599	-214	242	3 627	7,1%
Amérique Latine	32 379	3 587	1 558	37 524	4,8%
Europe de l'Ouest	10 217	-147	-192	9 878	-1,9%
Europe Centrale et Europe de l'Est	8 314	-114	1 504	9 703	18,1%
Asie-Pacifique	4 556	2 347	468	7 371	10,4%
Sociétés Holding et exportations globales	359	-20	73	411	21,4%
InBev au niveau mondial	59 424	5 439	3 652	68 515	6,2%

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 8/13

Le volume consolidé total a augmenté de +6,2% au 4T06 par rapport à 4T05 (bières +6,1% ; non bières +6,6%). Une croissance a à nouveau été réalisée dans toutes les Zones sauf pour l'Europe de l'Ouest.

Les livraisons aux grossistes du quatrième trimestre en Amérique du Nord étaient en hausse de +7,1%. Les volumes au Canada ont augmenté de +0,3%, légèrement en dessous de la croissance du secteur, entraînant une légère perte de part. Les livraisons aux grossistes aux Etats-Unis ont augmenté de +22,5% par rapport à une période comparable faible l'année précédente, alors que les livraisons aux consommateurs étaient en hausse de +5,0%.

En Amérique latine, les volumes ont augmenté de +4,8% (bières +4,1% ; non bières +6,8%) au quatrième trimestre. Les volumes brassicoles au Brésil ont poursuivi leur croissance (+4,0%) et les volumes étaient également en hausse de +4,2% dans le reste de l'Amérique latine. Les pays du cône sud (Argentine, Bolivie, Chili, Paraguay et Uruguay) ont fini l'année en beauté, avec des volumes brassicoles en hausse de +11,5%. Le nord de l'Amérique latine et l'Amérique centrale (Equateur, Pérou, Venezuela, République Dominicaine et Guatemala) ont affiché une baisse de -18,6% au quatrième trimestre.

Les volumes du 4T06 ont baissé de -1,9% en Europe de l'Ouest. Les volumes en Belgique ont augmenté de +0,1% par rapport aux bons résultats déjà enregistrés à la même période l'année dernière. Les activités britanniques ont enregistré une baisse des volumes de -7,4%, alors que les volumes en Allemagne étaient en hausse de +1,8%.

En Europe centrale et de l'Est, nous avons à nouveau enregistré une croissance généralisée des volumes (+18,1%). La Russie (+25,5%) et l'Ukraine (+20,1%) ont continué à enregistrer de très bonnes performances, alors qu'en Europe centrale, presque tous les pays ont également atteint des résultats supérieurs en termes de volumes.

Les volumes de la Zone Asie-Pacifique ont affiché une progression de +10,4% au quatrième trimestre. En Chine, les volumes étaient en hausse de +12,4%, suite au fait que nous avons continué à mettre en œuvre des actions pour faire face aux conditions plus compétitives dominant durant la plupart de l'exercice. Les volumes en Corée du Sud ont augmenté de +7,1% d'année en année par rapport à une très faible période comparable en 2005.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 9/13

COMPTE DE RESULTATS – 4T06

Tableau 5. Compte de résultats consolidé (en millions d'euros)						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Produits	3 243	142	-59	264	3 590	8,2%
Coûts des ventes	-1 416	-58	23	-50	-1 500	-3,5%
Marge brute	1 827	84	-36	215	2 090	11,8%
Frais de distribution	-382	-11	10	-1	-384	-0,2%
Frais commerciaux et de marketing	-528	-15	9	-7	-541	-1,3%
Frais administratifs	-216	-11	5	-82	-304	-38,4%
Autres produits/charges d'exploitation	66	0	-1	-32	33	-47,7%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	767	47	-11	91	894	11,8%
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-194				-10	
Coûts financiers nets	-152				-134	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	0				0	
Bénéfice sur la vente de placements (non-récurrents)	15				0	
Impôts sur le résultat	-78				-149	
Bénéfice	358				601	
attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	165				371	
attribuable aux intérêts minoritaires	193				230	
EBITDA normalisé	1 010	59	-15	120	1 175	11,9%

Remarque : L'EBIT et l'EBITDA normalisés s'entendent avant éléments non récurrents. L'impact des éléments non récurrents au 4T06 était de -10 millions d'euros sur l'EBIT et de +51 millions d'euros sur l'EBITDA, par rapport à -194 millions d'euros sur l'EBIT et -176 millions d'euros sur l'EBITDA au 4T05.

Produits – Au 4T06, les produits consolidés étaient de 3 590 millions d'euros, soit une hausse de 8,2% (ou 264 millions d'euros) par rapport au 4T05.

Coûts des ventes (CdV) – Les coûts des ventes consolidés se sont élevés à 1 500 millions d'euros au 4T06, soit une hausse de 3,5% (ou 50 millions d'euros).

Charges d'exploitation – Les charges d'exploitation ont atteint 1 196 millions d'euros au 4T06, soit une hausse de 11,6% (ou 122 millions d'euros) par rapport au 4T05.

Les frais de distribution n'ont augmenté que de 1 million d'euros (0,2%) malgré une bonne croissance des volumes, principalement en raison du contrôle strict des coûts. Les frais commerciaux et de marketing n'ont augmenté que de 7 millions d'euros (1,3%) par rapport au 4T05. Les frais administratifs étaient en hausse de 82 millions d'euros (38,4%), principalement à cause des provisions de bonus supérieures, des indemnités de licenciement, ainsi que de plusieurs projets soutenant la croissance continue des activités.

Les autres produits/charges d'exploitation ont baissé de -32 millions d'euros au 4T06 par rapport au 4T05. Ce résultat s'explique principalement par un produit de 22 millions d'euros en Asie-Pacifique enregistré au 4T05, suite à l'extourne d'une provision et de l'issue favorable d'une plainte, ce qui ne s'est pas reproduit au 4T06. En outre, 17 millions d'euros de produits ont été enregistrés au 4T05 en Amérique latine, ce qui s'expliquait par la libération d'une provision pour des impôts non liés aux produits, ce qui ne s'est pas reproduit au 4T06.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 10/13

EBITDA – L'EBITDA normalisé pour le quatrième trimestre a totalisé 1 175 millions d'euros, enregistrant ainsi une croissance interne de 11,9% (en hausse de 120 millions d'euros).

- L'EBITDA en Amérique du Nord s'est élevé à 160 millions d'euros (+15,2% / en hausse de 22 millions d'euros), principalement en raison d'une croissance des volumes plus forte et d'une bonne gestion de la structure des coûts.
- L'EBITDA en Amérique latine s'est élevé à hauteur de 697 millions d'euros (+20,9% / en hausse de 114 millions d'euros) grâce à un nouveau trimestre favorable en termes d'accroissement de marge dû à la croissance à deux chiffres des bénéfices brut et la gestion stricte des dépenses.
- En Europe de l'Ouest, l'EBITDA s'est établi à 219 millions d'euros (+19,2% / en hausse de 35 millions d'euros), un très bon résultat en matière de coûts ayant compensé des volumes plus faibles.
- L'Europe centrale et de l'Est ont généré 33 millions d'euros (-38,0% / en baisse de 23 millions d'euros). La Zone a enregistré une croissance importante des volumes, combinée avec une très bonne performance en termes de CdV, se traduisant par une hausse de la marge brute de 32,5%. Cependant, durant le 4T06, 14 millions d'euros de dépenses exceptionnelles liées à plusieurs initiatives, comme le déménagement du siège de la Zone à Moscou, la mise en œuvre de projets informatiques, ainsi que certains autres projets, ont été enregistrées. De plus, les charges entre entreprises du groupe ont augmenté de quelque 27 millions d'euros. Cette hausse est principalement liée aux commissions qui étaient auparavant imputées entre entités rapportant à la Zone Europe centrale et de l'Est et qui sont maintenant payées aux sociétés holdings ; cette charge est neutre au niveau consolidé. Hormis ces effets exceptionnels et le changement des charges entre entreprises du groupe, l'EBITDA de l'ECE aurait été de 73 millions d'euros, impliquant une hausse interne de 30,0%.
- L'Asie-Pacifique a enregistré un EBITDA de 63 millions d'euros (-29,8% / en baisse de 20 millions d'euros), impacté par une bonne croissance des volumes, mais une répartition géographique défavorable et des résultats nettement positifs au 4T05 ne se répétant pas au 4T06.
- L'EBITDA des Sociétés holdings et exportations globales s'est établi à 2 millions d'euros (en baisse de 8 millions d'euros), principalement en raison d'une hausse des coûts fixes pour les indemnités de licenciement et les provisions de bonus, en partie compensée par la hausse des commissions entre entreprises du groupe reçues de l'ECE, qui est neutre au niveau consolidé.

La combinaison de tous ces facteurs fait que la marge EBITDA d'InBev s'est élevée à 32,7% au 4T06 par rapport à 31,2% au 4T05, soit une expansion de 156 points de base, dont 107 points de base en interne (en dehors de l'impact des acquisitions & cessions, ainsi que l'impact des écarts de conversion des activités étrangères). L'impact négatif des écarts de conversion des monnaies étrangères s'est élevé à 15 millions d'euros pour 4T06.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 11/13

Eléments non récurrents – Des libérations de provisions pour impôts non liés aux produits ont été enregistrées pour d'autres produits d'exploitation par l'Amérique latine au 1T06 et au 2T06, respectivement pour 12 millions d'euros et 18 millions d'euros. Afin d'être cohérent avec le traitement non récurrent d'une libération de provision similaire pour un montant de 80 millions d'euros au 4T06, les montants 1T06 et 2T06 ont été reclassifiés en éléments non récurrents dans les résultats de l'EX06. Dans l'annexe 3 ci-jointe, ces montants ont également été reclassifiés en éléments non récurrents au 1T06 et au 2T06, afin d'avoir une base appropriée pour calculer les pourcentages de croissance interne pour les résultats trimestriels 2007.

Bénéfice – Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev pour le 4T06 a atteint 433 millions d'euros (soit un bénéfice normalisé par action de 0,71 euro). Le bénéfice déclaré pour la période était de 601 millions d'euros et comprenait les éléments suivants :

- *Coûts financiers nets* : 134 millions d'euros, soit 18 millions de moins qu'au 4T05. La baisse des coûts financiers nets s'explique par les gains du 4T05 sur les dérivés, pour lesquels aucune comptabilité de couverture n'a été appliquée l'année dernière.
- *Impôts sur le résultat* : 149 millions d'euros (taux d'imposition effectif de 20,2% au 4T06 contre 18,6% au 4T05). Le taux d'imposition effectif au 4T05 était stimulé par l'extourne des provisions d'impôts sur les produits suivant l'issue favorable des audits fiscaux.
- *Bénéfice attribuable aux participations minoritaires* : 230 millions d'euros, soit plus qu'au 4T05, principalement en raison de l'amélioration des bénéfices en Amérique latine.

Bilan de l'exercice complet et flux de trésorerie

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

Nous avons dépensé 1 216 millions d'euros en 2006 et 1 077 millions d'euros en 2005 pour l'acquisition d'immobilisations.

Le flux de trésorerie d'exploitation est passé de 2 405 millions d'euros en 2005 à 3 287 millions 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.

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

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 12/13

PERSPECTIVE

InBev reste engagé envers une stratégie visant une croissance interne des volumes supérieure au secteur et une croissance des produits supérieure à la croissance des volumes, tout en maintenant une stricte gestion des coûts. Comme l'entreprise développe une culture d'« ownership » (soit penser et agir en tant que propriétaire) et met l'accent sur les résultats à travers un portefeuille géographique visant la croissance, il y a encore d'importantes opportunités pour un nouvel accroissement de marge et une nouvelle création de valeur.

Evénements récents

Le 25 janvier 2007, InBev a annoncé le lancement de l'offre volontaire de rachat par AmBev de toutes les actions en circulation de sa filiale Quilmes Industrial (Quinsa), Société Anonyme (« Quinsa ») ainsi que le fait que la Commission de Surveillance du Secteur Financier (la « CSSF ») au Luxembourg a approuvé le document d'offre (le « Document d'offre ») en relation avec l'offre volontaire d'AmBev de rachat jusqu'à 6 872 480 actions catégorie A et jusqu'à 8 661 207 actions catégorie B (y compris des actions catégorie B détenues comme ADS (American Depositary Shares)) de sa filiale Quinsa, qui représentent les actions catégorie A et actions catégorie B en circulation (et actions catégorie B détenues comme ADS) qu'AmBev ou ses filiales ne possèdent pas.

Le 27 février 2007, InBev a annoncé la décision d'AmBev de prolonger la période de l'offre volontaire de rachat des actions en circulation jusqu'au 16 mars 2007. La période de l'offre a été prolongée pour permettre aux actionnaires de réviser les résultats annuels 2006 de Quinsa avant de prendre leur décision.

Le 1^{er} février 2007, InBev a annoncé que Labatt Brewing Company Limited (Labatt) avait conclu un accord de soutien avec Lakeport Brewing Income Fund (« Lakeport ») pour racheter toutes les actions en circulation de Lakeport au prix d'achat de 28,00 dollars canadiens (18,30 euros) par action en cash pour un prix d'achat global de près de 201,4 millions de dollars canadiens (131 millions d'euros).

Le 1^{er} février 2007, InBev a annoncé un programme de rachat d'actions InBev pour un montant atteignant 300 millions d'euros. Ce nouveau programme de rachat d'actions prendra fin en octobre 2007 et pourra être renouvelé.

Le 5 février 2007, AmBev a annoncé un programme de rachat d'actions AmBev pour un montant atteignant 1 milliard de réals, organisé jusqu'au 31 janvier 2008.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 1^{er} mars 2007 – 13/13

Agenda de l'exercice complet 2006 - Le 1^{er} mars 2007

Présentation aux analystes et audio webcast - 09h00 (CET) / 08h00 (BST)
pour les détails d'inscription au webcast sont disponibles sur www.inbev.com

Conférence de presse - 11h00 (CET)
La présentation aux analystes et la conférence de presse seront organisées au siège administratif d'InBev, Brouwerijplein 1, Leuven

Conférence téléphonique des résultats EX06 pour les investisseurs
14h00 (CET) / 13h00 (BST) / 8h00 (EST) - tous les détails d'inscription sont disponibles sur www.InBev.com

Annexes

Site Web InBev : http://www.inbev.com/media/3_2_0_pressreleases.cfm

- Informations de segment pour l'exercice complet 2006 (EX06)
- Informations de segment 4T06
- Informations de segment 2006 par trimestre
- Réconciliation entre les chiffres préparés selon les normes comptables brésiliennes et les normes IFRS pour l'Amérique latine (EX06)

La version en ligne du rapport financier 2006 est disponible aujourd'hui sur www.inbev.com. La version en ligne du rapport annuel 2006 sera disponible à partir du lundi 12 mars.

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. 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®, Leffe® et Skol® - la troisième bière la plus vendue au monde, 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. En 2006, InBev a réalisé des produits de 13,3 milliards d'euros. Pour de plus amples informations, consultez notre site Internet www.inbev.com.

Adresses et contacts

Marianne Amssoms
Vice President External Communications
Tél : +32-16-27-67-11
Fax : +32-16-50-67-11
E-mail : marianne.amssoms@inbev.com

Philip Ludwig
Vice President Investor Relations
Tél : +32-16-27-62-43
Fax : +32-16-50-62-43
E-mail : philip.ludwig@inbev.com

Ce rapport contient certaines indications de nature prévisionnelle qui reflètent l'opinion actuelle du management d'InBev à propos, notamment, des objectifs stratégiques d'InBev, de ses perspectives commerciales, de sa future situation financière, de ses budgets, de ses niveaux projetés de production, du montant projeté de ses coûts et des niveaux projetés de ses produits et bénéfices. Ces indications comportent des risques et des incertitudes. L'aptitude d'InBev à atteindre ces buts et objectifs dépend de nombreux facteurs que ne peut contrôler le management. Dans certains cas, des mots comme « estimer », « envisager », « prévoir », « anticiper », « planifier », « cibler », l'indicatif futur et d'autres expressions similaires sont utilisés pour identifier des indications de nature prévisionnelle. Toutes indications autres que l'évocation de faits historiques sont de nature prévisionnelle. Il y a lieu de ne pas se fier de manière excessive à ces indications de nature prévisionnelle. Par nature, des indications de nature prévisionnelle comportent des risques et des incertitudes étant donné qu'elles sont le reflet de nos attentes et de nos hypothèses actuelles à propos d'événements et circonstances futurs qui peuvent ne pas s'avérer exacts. Les résultats réels pourraient, pour de nombreuses raisons, différer de manière significative de ceux escomptés dans les indications de nature prévisionnelle. InBev ne peut assurer que les résultats, le niveau d'activité, la performance ou les réalisations futurs d'InBev seront conformes aux attentes reflétées dans les indications de nature prévisionnelle.

Annexe 1: Informations sectorielles FY06 (en millions d'euros)

InBev au niveau mondial	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	223 504	9 985	0	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%	239 bp

Amérique du Nord	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	14 639	-617	0	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	0	-17	3	-270	1,3%
Frais commerciaux et de marketing	-309	9	-11	0	-311	0,1%
Frais administratifs	-97	-1	-5	-1	-104	-0,6%
Autres produits/charges d'exploitation	-12	0	0	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%	161 bp

Amérique Latine	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	103 533	6 654	0	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%	313 bp

Europe de l'Ouest	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	41 450	-2 091	0	-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	0	-11	-416	-2,8%
Frais commerciaux et de marketing	-740	13	-1	8	-720	1,1%
Frais administratifs	-290	7	0	21	-263	7,2%
Autres produits/charges d'exploitation	-104	-8	0	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%	219 bp

Europe Centrale et Europe de l'Est	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	38 021	513	0	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%	67 bp

Asie-Pacifique	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	24 048	5 791	0	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	0	-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	0	-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%	-289 bp

Sociétés Holding et exportations globales	FY05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	1 813	-266	0	216	1 763	14,0%
Produits	91	0	0	8	99	8,8%
Coûts des ventes	-82	1	0	14	-67	17,5%
Marge brute	9	1	0	22	32	215,7%
Frais de distribution	0	0	0	-1	-1	-246,3%
Frais commerciaux et de marketing	-66	0	0	-2	-68	-2,5%
Frais administratifs	-163	10	0	-38	-191	-24,7%
Autres produits/charges d'exploitation	226	0	0	51	276	22,4%
EBIT normalisé	6	11	0	32	49	195,2%
EBITDA normalisé	15	11	0	38	63	149,2%

Annexe 2: Informations sectorielles 4Q06 (en millions d'euros)						
InBev au niveau mondial	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	59 424	5 439	0	3 652	68 515	6,2%
Produits	3 243	142	-59	264	3 590	8,2%
Coûts des ventes	-1 416	-58	23	-50	-1 500	-3,5%
Marge brute	1 827	84	-36	215	2 090	11,8%
Frais de distribution	-382	-11	10	-1	-384	-0,2%
Frais commerciaux et de marketing	-528	-15	9	-7	-541	-1,3%
Frais administratifs	-216	-11	5	-82	-304	-38,4%
Autres produits/charges d'exploitation	66	0	-1	-32	33	-47,7%
EBIT normalisé	767	47	-11	91	894	11,8%
EBITDA normalisé	1 010	59	-15	120	1 175	11,9%
Marge EBITDA normalisé	31,2%				32,7%	107 bp
Amérique du Nord						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	3 599	-214	0	242	3 627	7,1%
Produits	456	-16	-21	34	452	7,7%
Coûts des ventes	-179	12	8	-15	-173	-8,8%
Marge brute	277	-4	-13	19	279	6,9%
Frais de distribution	-68	0	3	6	-59	8,2%
Frais commerciaux et de marketing	-67	2	5	1	-59	0,9%
Frais administratifs	-19	0	1	-9	-27	-48,1%
Autres produits/charges d'exploitation	-4	0	0	4	0	91,8%
EBIT normalisé	119	-2	-3	20	134	17,0%
EBITDA normalisé	145	-3	-4	22	160	15,2%
Marge EBITDA normalisé	31,8%				35,4%	223 bp
Amérique Latine						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	32 379	3 587	0	1 558	37 524	4,8%
Produits	1 347	112	-38	135	1 557	10,1%
Coûts des ventes	-519	-47	15	-12	-563	-2,3%
Marge brute	828	65	-23	123	993	14,9%
Frais de distribution	-149	-9	7	-5	-156	-3,1%
Frais commerciaux et de marketing	-177	-6	5	22	-157	12,2%
Frais administratifs	-56	-10	4	-24	-86	-42,9%
Autres produits/charges d'exploitation	29	-1	0	-16	11	-57,6%
EBIT normalisé	474	39	-8	100	605	21,0%
EBITDA normalisé	546	48	-11	114	697	20,9%
Marge EBITDA normalisé	40,5%				44,8%	398 bp
Europe de l'Ouest						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	10 217	-147	0	-192	9 878	-1,9%
Produits	920	-7	4	17	933	1,8%
Coûts des ventes	-432	4	-2	-5	-435	-1,2%
Marge brute	488	-3	2	12	499	2,4%
Frais de distribution	-105	1	0	9	-95	8,9%
Frais commerciaux et de marketing	-176	1	-1	0	-175	0,2%
Frais administratifs	-66	0	0	-4	-70	-6,6%
Autres produits/charges d'exploitation	-33	1	0	14	-19	42,7%
EBIT normalisé	108	1	1	30	139	28,1%
EBITDA normalisé	184	0	1	35	219	19,2%
Marge EBITDA normalisé	20,0%				23,5%	340 bp
Europe Centrale et Europe de l'Est						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	8 314	-114	0	1 504	9 703	18,1%
Produits	336	6	-3	64	402	19,1%
Coûts des ventes	-181	-2	2	-14	-195	-7,5%
Marge brute	155	3	-2	50	207	32,5%
Frais de distribution	-45	-2	0	-12	-59	-25,5%
Frais commerciaux et de marketing	-63	-4	0	-13	-81	-21,0%
Frais administratifs	-24	-1	0	-18	-43	-74,4%
Autres produits/charges d'exploitation	-13	0	-1	-31	-45	-236,2%
EBIT normalisé	10	-4	-1	-25	-21	-283,2%
EBITDA normalisé	60	-4	-1	-23	33	-38,0%
Marge EBITDA normalisé	18,0%				8,1%	-852 bp
Asie-Pacifique						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	4 556	2 347	0	468	7 371	10,4%
Produits	164	47	0	11	223	6,8%
Coûts des ventes	-84	-26	1	-8	-117	-9,2%
Marge brute	80	21	1	3	105	4,3%
Frais de distribution	-15	0	0	0	-15	3,3%
Frais commerciaux et de marketing	-24	-8	0	-9	-41	-38,8%
Frais administratifs	-13	-3	0	1	-15	5,1%
Autres produits/charges d'exploitation	22	0	0	-21	2	-93,2%
EBIT normalisé	51	10	1	-25	37	-49,6%
EBITDA normalisé	68	15	1	-20	63	-29,8%
Marge EBITDA normalisé	41,6%				28,5%	-1431 bp
Sociétés Holding et exportations globales						
	4Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	4Q06	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	359	-20	0	73	411	21,4%
Produits	20	0	0	3	23	16,5%
Coûts des ventes	-20	0	0	4	-16	18,2%
Marge brute	0	0	0	7	7	8635,3%
Frais de distribution	0	0	0	0	0	-1,4%
Frais commerciaux et de marketing	-21	0	0	-7	-28	-33,8%
Frais administratifs	-39	3	0	-27	-62	-75,0%
Autres produits/charges d'exploitation	66	0	0	18	84	27,5%
EBIT normalisé	5	4	0	-9	0	-100,0%
EBITDA normalisé	7	4	0	-8	2	-74,1%

ANNEXE 3 – Informations sectorielles FY06 (en millions d'euros)					
InBev au niveau mondial	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	50 101	60 481	67 432	68 515	246 529
Produits	2 793	3 383	3 542	3 590	13 308
Coûts des ventes	-1 177	-1 377	-1 424	-1 500	-5 477
Marge brute	1 616	2 007	2 118	2 090	7 831
Frais de distribution	-359	-392	-415	-384	-1 551
Frais commerciaux et de marketing	-476	-581	-517	-541	-2 115
Frais administratifs	-245	-267	-259	-304	-1 075
Autres produits/charges d'exploitation	33	32	36	33	133
EBIT normalisé	568	798	962	894	3 223
EBITDA normalisé	812	1 043	1 209	1 175	4 239
Amérique du Nord	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	2 859	4 070	3 786	3 627	14 342
Produits	368	521	489	452	1 831
Coûts des ventes	-151	-192	-164	-173	-680
Marge brute	217	329	325	279	1 150
Frais de distribution	-67	-71	-73	-59	-270
Frais commerciaux et de marketing	-81	-98	-74	-59	-311
Frais administratifs	-31	-27	-18	-27	-104
Autres produits/charges d'exploitation	-2	-3	0	0	-6
EBIT normalisé	35	130	160	134	459
EBITDA normalisé	59	153	179	160	551
Amérique Latine	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	27 753	24 390	27 484	37 524	117 152
Produits	1 221	1 056	1 168	1 557	5 001
Coûts des ventes	-425	-380	-435	-563	-1 804
Marge brute	796	676	733	993	3 198
Frais de distribution	-137	-126	-138	-156	-556
Frais commerciaux et de marketing	-116	-139	-118	-157	-530
Frais administratifs	-59	-84	-94	-86	-324
Autres produits/charges d'exploitation	15	23	2	11	51
EBIT normalisé	499	350	386	605	1 839
EBITDA normalisé	575	421	459	697	2 152
Europe de l'Ouest	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	7 876	11 012	10 381	9 878	39 147
Produits	737	1 009	966	933	3 646
Coûts des ventes	-342	-437	-406	-435	-1 619
Marge brute	395	572	560	499	2 026
Frais de distribution	-96	-111	-114	-95	-416
Frais commerciaux et de marketing	-174	-193	-178	-175	-720
Frais administratifs	-70	-64	-58	-70	-263
Autres produits/charges d'exploitation	-26	-42	-21	-19	-108
EBIT normalisé	29	163	189	139	520
EBITDA normalisé	104	243	267	219	834
Europe Centrale et Europe de l'Est	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	7 180	12 649	13 669	9 703	43 201
Produits	293	536	588	402	1 820
Coûts des ventes	-159	-233	-253	-195	-840
Marge brute	135	302	335	207	979
Frais de distribution	-45	-67	-71	-59	-242
Frais commerciaux et de marketing	-57	-89	-85	-81	-312
Frais administratifs	-32	-33	-32	-43	-140
Autres produits/charges d'exploitation	-10	-15	-10	-45	-80
EBIT normalisé	-9	98	137	-21	206
EBITDA normalisé	36	144	185	33	398
Asie-Pacifique	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	4 072	7 884	11 597	7 371	30 924
Produits	151	234	304	223	912
Coûts des ventes	-86	-117	-147	-117	-467
Marge brute	65	118	157	105	445
Frais de distribution	-14	-17	-19	-15	-66
Frais commerciaux et de marketing	-37	-45	-51	-41	-174
Frais administratifs	-12	-13	-14	-15	-54
Autres produits/charges d'exploitation	0	-4	1	2	-1
EBIT normalisé	2	39	73	37	150
EBITDA normalisé	21	59	97	63	241
Sociétés Holding et exportations globales	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	FY06
Volumes totaux (millier Hls)	362	475	515	411	1 763
Produits	22	27	27	23	99
Coûts des ventes	-14	-17	-19	-16	-67
Marge brute	8	10	8	7	32
Frais de distribution	0	0	0	0	-1
Frais commerciaux et de marketing	-11	-17	-12	-28	-68
Frais administratifs	-40	-46	-42	-62	-191
Autres produits/charges d'exploitation	56	72	64	84	276
EBIT normalisé	13	19	17	0	49
EBITDA normalisé	16	23	22	2	63

Réconciliation entre les chiffres préparés selon les normes comptables brésiliennes et les normes IFRS pour l'Amérique latine (2006)

EBIT normalisé Amérique latine selon les normes comptables brésilienne (Brésil + HILA, comme mentionné dans le communiqué de presse publié par Ambev) En millions de réals brésiliens	4 973
En millions d'euros	1 818
Reclassements	
- Distribution de bénéfice (plan relative au bonus) présenté hors bénéfice d'exploitation selon les normes comptable brésiliennes, inclus dans le bénéfice d'exploitation selon les IFRS	(75)
- Autres produits/charges d'exploitation, présenté hors bénéfice d'exploitation selon les normes comptable brésiliennes, inclus dans le bénéfice d'exploitation selon les IFRS.....	(70)
	1 673
Ajustements	
- Dépréciation du goodwill selon les normes comptable brésiliennes, pas selon les IFRS.....	147
- Autres ajustements relatifs aux amortissements (bases sur la juste valeur, taux InBev, immobilisations incorporelles,).....	13
- Charges différées (coûts de démarrage d'activité capitalisés selon les normes comptables brésiliennes, pris en compte de résultats selon les IFRS)	(4)
- Avantages impôts indirects (en capitaux propres selon les normes comptables brésiliennes, dans le compte de résultats selon IFRS).....	6
- Comptabilisation des charges de pension et paiements fondés sur des actions (IFRS 2 et IAS 19).....	(11)
- Impact de conversion dans la monnaie de présentation (dans le compte de résultats selon le normes comptable brésiliennes, dans les capitaux propres selon les IFRS)	20
- Autres	(5)
EBIT normalisé Amérique latine selon les IFRS (comme mentionné dans l'information sectorielle incluse dans le communiqué de presse publié par InBev)	1 839