

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 1/11

Un pas en avant qui nous rapproche de nos objectifs à long terme

InBev (Euronext : INB), le plus grand brasseur du monde par volume, présentait aujourd'hui ses résultats de l'exercice 2005 (EX05) et du quatrième trimestre 2005 (4T05).

- Taux de croissance interne des volumes deux fois supérieur en moyenne à la croissance des volumes mondiaux : croissance interne en volume des ventes de bières de +5,7% pour l'EX05 et de +4,8% au 4T05 d'année en année.
- Croissance interne des produits supérieure à celle des volumes : l'accroissement des volumes et la croissance interne des produits par HI (+1,7% pour l'EX05 et +1,9% au 4T05 d'année en année), relatif à diverses initiatives de gestion des revenus, ont débouché sur une croissance des produits de +7,2% pour l'EX05 et de +7,0% au 4T05 d'année en année.
- Accroissement de la marge : la croissance et la priorité placée sur la réduction des dépenses non relatives aux ventes ont généré une marge d'EBITDA normalisée en progression qui atteint 28,6% pour l'EX05 (contre 26,1% pour l'EX04) et 31,2% au 4T05 (contre 29,0% au 4T04).
- Bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev de l'ordre de 1 024 millions d'euros.
- Plus de création de valeur pour les actionnaires : (1) Toutes les zones, à l'exception de l'Europe de l'Ouest, ont vu la croissance interne de leur marge d'EBITDA progresser au cours de l'EX05. Plusieurs projets actuellement en cours devraient produire des résultats positifs et améliorer encore davantage notre efficacité; (2) Gestion proactive de la structure du capital; (3) Déploiement ciblé du capital investi via le rachat de participations minoritaires dans KK (Chine) et la vente des boissons non alcoolisées allemandes et des activités brassicoles espagnoles ; (4) Assouplissement des contraintes de capacité en Russie par l'extension de la brasserie d'Omsk et par l'acquisition de Tinkoff.
- Allocation aux actionnaires : le conseil d'administration d'InBev a proposé de payer un dividende de 0,48 euro par action, sous réserve d'approbation par les actionnaires.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 2 / 11

Tableau 1. Performance Consolidée				
en millions euros	FY05 InBev	FY04 InBev hors AmBev	FY04 AmBev pro forma	% de croissance interne
Volumes totaux (000 hl)	223 504	114 977	95 333	5,4%
Volumes des bières	191 975	111 308	68 613	5,7%
Volumes des boissons gazeuses non alcoolisées	31 529	3 669	26 720	4,1%
Produits	11 656	7 363	2 881	7,2%
Marge brute	6 574	3 856	1 684	10,4%
EBITDA (normalisé)	3 339	1 643	1 032	15,3%
EBIT (normalisé)	2 439	883	744	20,4%
Bénéfice (normalisé) attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	1 024			
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	904			
Bénéfice par action hors goodwill (normalisé) (euros)	1,71			
Bénéfice par action hors goodwill (euros)	1,51			
Marges				
Marge brute	56,4%	52,4%	58,4%	158 bp
Marge EBIT (normalisée)	20,9%	12,0%	25,8%	234 bp
Marge EBITDA (normalisée)	28,6%	22,3%	35,8%	193 bp

Les chiffres de l'EX05 d'InBev sont basés sur les états financiers audités de 2005 préparés en concordance avec les IFRS. Les montants mentionnés dans le présent document sont libellés en millions d'euros. Afin d'assurer la comparabilité, les chiffres de l'EX04 comportent douze mois d'Ambev (pro forma). Toutes les comparaisons ci-après sont basées sur les données de l'EX04 pro forma.

Afin de faciliter la compréhension des performances sous-jacentes d'InBev, les analyses de croissance reposent sur des chiffres de croissance interne, éliminant ainsi l'impact de la variation des taux de change, des acquisitions ou des cessions, ainsi que des transferts entre zones. Toutefois, comme déjà largement annoncé au marché, en raison de la nature évolutive de l'opération réalisée en 2004 avec AmBev, les données financières et les indicateurs opérationnels de ce dernier sont intégrés dans le calcul de la croissance interne pour 2005.

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 la direction et ne sont pas censées remplacer les mesures fixées en vertu de l'IFRS en guise d'indicateur de la performance de l'entreprise. En dessous de l'EBIT, les résultats pro forma de l'EX04 d'AmBev en concordance avec les IFRS n'est pas disponible. Les chiffres dans les tableaux et les annexes peuvent présenter des différences d'arrondi.

S'exprimant sur les résultats, Carlos Brito, CEO (Directeur Général) d'InBev a déclaré :
 « Ces résultats de l'exercice complet traduisent le travail acharné livré par nos collaborateurs, qui entendent faire progresser InBev sur la voie du plus grand vers le meilleur. Nos réalisations, menées dans un contexte riche en défis, témoignent de la force de notre culture et de l'engagement de notre personnel. Dix-huit mois à peine après la conclusion de la transaction avec AmBev, nous avons avancé dans la transformation et le remaniement d'InBev, et ce en tirant parti des atouts des deux entreprises. Nous restons enthousiasmés par les perspectives qui nous attendent. »

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 3/11

UNE CROISSANCE INTERNE DES VOLUMES REVELATRICE DES DEFIS ET DES REALISATIONS

Tableau 2. Volumes (000 hl)

	FY04 pro forma	Acquis/ cessions	Croissance interne	FY05	% de croissance interne
Amérique du Nord	17 011	-2 206	- 166	14 639	-1,1%
Amérique latine	95 333	1 038	7 162	103 533	7,5%
Europe de l'Ouest	39 277	2 701	- 529	41 450	-1,4%
Europe centrale et Europe de l'Est	34 249	108	3 663	38 021	10,7%
Asie-Pacifique	22 241	830	977	24 048	4,4%
Sociétés Holding et exportations globales	2 198	- 495	110	1 813	9,4%

Les données du 4T05 relatives aux volumes, présentées selon le même principe que celles relatives à l'EX05 mentionnées ci-dessus, sont reprises en annexe, avec les analyses sectorielles de l'EX05 et du 4T05 ainsi que les informations sectorielles des quatre trimestres de 2005.

Les volumes totaux consolidés ont enregistré une croissance interne de +5,4% au cours de l'EX05 par rapport à l'EX04 (bière +5,7% ; boissons non alcoolisées +4,1%). Au 4T05, les volumes consolidés ont réalisé une croissance interne de +5,0% par rapport au 4T04 (bière +4,8% ; boissons non alcoolisées +6,0%).

En Amérique du Nord, la croissance interne des volumes s'est achevée pour l'EX05, par un recul de -1,1%. Au cours de l'EX05, les volumes livrés aux USA ont accusé un recul de -2,7%, et les ventes aux consommateurs n'ont diminué que de -1,5%, entraînant une réduction des niveaux de stocks dans le commerce. Au Canada, la croissance en volume a été de -0,9% en raison d'une politique de prix agressive menée par les concurrents, et ce particulièrement au 4T05.

Au 4T05, les activités nord-américaines ont dû faire face à une baisse des volumes de -2,5%, caractérisée par une diminution des volumes livrés aux USA de l'ordre de -3,2% (les ventes aux consommateurs +0,1%) et un recul des volumes canadiens de -3,9%. Cette situation a été partiellement compensée par un accroissement des volumes à Cuba.

Nos activités en Amérique latine ont livré de bonnes performances, affichant une croissance interne en volume de +7,5% pour l'EX05 (bière + 8,0% ; boissons non alcoolisées +6,2%). Le Brésil a enregistré une croissance des volumes brassicoles de +8,0%, réalisée chaque trimestre alors que la comparabilité par rapport à 2004 devenait plus difficile. Notre part du marché brassicole y a atteint 68,3% contre 66,2% pour l'EX04. La croissance interne des volumes brassicoles est à mettre à l'actif de la quasi-totalité des sites latino-américains. Les volumes de Quinsa ont progressé de +12,8%, tandis que les autres pays d'Amérique latine où nous sommes présents, contribuaient à concurrence de 11,9% à la croissance interne des volumes brassicoles. (A noter que ces chiffres ne comprennent pas la première année de contributions brassicoles de la République Dominicaine et du Pérou).

Les volumes du 4T05 ont enregistré une croissance interne de +5,1% en Amérique latine. Au Brésil, les volumes ont progressé de +4,4% (bière +3,9%, boissons non alcoolisées +5,7%). En dehors de ce pays, les activités de Quinsa ont généré +6,2% de croissance interne en volume, alors que dans le reste de l'Amérique latine, les volumes accusaient une baisse de -3,9%.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 4 / 11

Reflétant le contexte commercial difficile en Europe de l'Ouest, la croissance interne des volumes pour l'EX05 s'est soldée par une modeste performance de -1,4%. Bien qu'en baisse durant la totalité de l'exercice, nos résultats en volume ont été moins faibles durant le second semestre (baisse des volumes au 1S05 de -3,7% contre une croissance de +0,8% au 2S05, toutes deux en comparaison d'année en année). Au Royaume-Uni, nos activités se sont en partie remises d'un piètre 2T05 (volumes -11,0%) en réalisant une croissance interne en volume presque nulle au second semestre, soit une croissance interne en volume de -4,8% pour l'ensemble de l'EX05. En Allemagne, alors que les volumes brassicoles stagnaient à -0,1%, nos volumes de marques réalisaient une croissance interne de +6,6%. En Belgique, nos volumes ont clôturé l'année à un niveau inférieur de -1,1%, où nous sommes parvenus à légèrement améliorer notre position de leader sur un marché en déclin.

Au 4T05, l'Europe de l'Ouest a enregistré une croissance interne en volume de l'ordre de +1,3%. Nos activités britanniques ont connu un ralentissement de l'ordre de -3,2%. En Allemagne, les volumes ont diminué de -2,3%. En Belgique, ils ont progressé de +2,1%. Au 4T05, la croissance des volumes en Europe de l'Ouest a été influencée par la progression significative des volumes écoulés en Italie.

La croissance élevée et soutenue des volumes en Ukraine, en Russie, en Roumanie et en Bulgarie, confirmée par des gains de parts de marché et conjuguée à une baisse restreinte des volumes en Hongrie et en Croatie, a permis de générer une croissance interne en volume de +10,7% en Europe centrale et en Europe de l'Est au cours de l'EX05.

Au 4T05, les volumes ont enregistré une croissance interne de +17,0%, à inscrire principalement à l'actif de la Russie, de l'Ukraine, de la Roumanie et de la Serbie-Monténégro.

En Chine, qui avait connu un 1T05 difficile, la bonne croissance des volumes réalisée au fil des trimestres suivants a contribué à une hausse des volumes de +9,9% sur l'ensemble de l'EX05. Cette performance a plus que compensé le déclin de -4,9% subi en Corée du Sud en raison d'une faiblesse généralisée du marché, sachant que notre entreprise y a stabilisé les parts de marché pour la première fois en douze ans. Dans la zone Asie-Pacifique, la croissance interne des volumes de ventes consolidés a clôturé à un niveau de +4,4% par rapport à l'EX04.

Dans cette zone, les volumes du 4T05 ont enregistré une croissance interne de +0,2%. Les volumes supérieurs réalisés en Chine (+5,9%) ont été presque entièrement réduits à néant par la baisse des volumes de -10,6% en Corée du Sud, où les volumes industriels étaient légèrement plus bas à cause principalement de températures extrêmement froides.

InBev est consciente du défi constant qu'implique la réalisation de la croissance interne des volumes brassicoles sur les marchés d'Europe de l'Ouest et d'Amérique du Nord. Cependant, nous prenons les mesures qui s'imposent afin de doter nos activités des moyens nécessaires pour soutenir nos marques et assurer un déploiement hors pair au point de connexion.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 5/11

EVOLUTION DES MARQUES MONDIALES

Les trois marques mondiales d'InBev ont enregistré une croissance interne de 11,5% au cours de l'EX05, soit le double de l'augmentation des volumes brassicoles consolidés d'InBev. Brahma[®] a progressé de +15,9% durant l'EX05, en raison de la reconquête de parts de marché au Brésil et de son lancement fructueux en Russie et en Ukraine. Les volumes de Stella Artois[®] ont progressé de +1,1% au cours de l'EX05, confirmés par une très bonne croissance en Amérique du Nord et en Europe de l'Est, qui a plus que compensé le recul des volumes au Royaume-Uni. Dopée par des performances soutenues en Allemagne, en Italie ainsi qu'en Europe centrale et de l'Est, Beck's[®] a généré une croissance interne en volume de +13,5% au cours de l'EX05. Ces trois marques ont été rejointes par Leffe[®], notre bière super premium, dont l'intégration dans notre gamme de marques mondiales apportera à InBev un portefeuille de marques mondiales inégalé en termes de potentiel de croissance.

COMPTE DE RESULTATS

Tableau 3. Compte de résultats consolidé (en millions euros)

	FY04 pro forma	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	FY05	% de croissance interne
Produits	10 244	28	660	724	11 656	7,2%
Coûts des ventes	-4 705	16	- 234	- 159	-5 082	-3,5%
Marge brute	5 540	44	426	565	6 574	10,4%
Frais de distribution	-1 137	- 29	- 77	- 119	-1 362	-10,6%
Frais commerciaux et de marketing	-1 754	- 42	- 74	- 78	-1 948	-4,6%
Frais administratifs	- 865	- 13	- 42	- 37	- 957	-4,3%
Autres produits/charges d'exploitation	- 156	236	12	41	133	51,9%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	1 628	196	244	371	2 439	20,4%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT					- 241	
Coûts financiers nets					- 451	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées					- 1	
Bénéfice sur la vente de placements (non-récurrents)					47	
Impôts sur le résultat					- 391	
Bénéfice					1 402	
attribuable aux intérêts minoritaires					498	
attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev					904	
EBITDA normalisé	2 676	- 23	285	401	3 339	15,3%

Remarque : En dessous de l'EBIT, le retraitement des résultats de l'EX04 d'AmBev selon les normes IFRS est impossible. L'EBIT et l'EBITDA normalisés s'entendent avant éléments non-récurrents de 59 et 213 millions respectivement pour l'EX04 et de -241 et -207 millions pour l'EX05. L'EX04 pro forma comporte les adaptations aux normes IFRS 2 et IAS 19.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 6/11

Produits – Pour l'EX05, les produits consolidés se sont élevés à 11 656 millions d'euros. En termes de croissance interne, les produits d'InBev se sont accrus de +7,2% (en hausse de 724 millions d'euros), principalement sous l'effet des initiatives suivantes en matière de gestion des revenus :

- fixation du prix en Amérique latine, en particulier au Brésil, conforme à la stratégie de l'entreprise visant à maintenir des prix effectivement stables en termes réels, et accroissement du volume des ventes via la distribution directe ;
- amélioration du rapport produits/HI en Europe centrale et de l'Est, à mettre principalement à l'actif de l'Ukraine et de la Roumanie ;
- réalisation d'un meilleur rapport produits/HI en Chine et en Corée du Sud, appuyée par des volumes de bières de luxe proportionnellement plus élevés en Chine et par un accroissement de notre part dans la marge totale du marché en Corée du Sud ;
- amélioration généralisée de notre mix de ventes, comme en témoigne la croissance de nos marques mondiales.

Par la conjonction de ces facteurs et d'autres éléments, le rapport produits par HI est de 52,2 euros pour l'EX05, contre 48,7 euros pour l'EX04. Cette amélioration des produits par HI a été réalisée malgré un changement de répartition géographique dont l'impact interne négatif est estimé à 1,2 euro par HI.

Les produits consolidés du 4T05 ont atteint 3 243 millions d'euros, soit une croissance interne de 7,0% (en hausse de 186 millions d'euros), principalement due à des produits plus élevés en Amérique latine ainsi qu'en Europe centrale et de l'Est.

Coûts des ventes (CdV) – Les CdV consolidés se sont élevés à 5 082 millions d'euros pour l'EX05, soit une croissance interne de 3,5% (en hausse de 159 millions d'euros). Au cours de l'exercice, les CdV d'InBev ont été influencés positivement par plusieurs initiatives, toujours en cours, visant à renforcer l'efficacité, de l'ensemble de ses brasseries, ainsi que par des projets d'optimisation des achats. Les coûts des ventes par HI sont de 22,7 euros pour l'EX05, contre 22,4 euros pour l'EX04. Si l'on tient compte de l'impact positif du changement de répartition géographique estimé à 0,4 euro/HI au niveau des CdV, les coûts ont connu une progression inférieure à l'inflation, ce qui, associé à la croissance, a dopé la croissance interne de la marge brute interne de 158 p.b., d'une année à l'autre .

Les coûts de ventes consolidés du 4T05 se sont établis à 1 416 millions d'euros, soit +5,9% (en hausse de 70 millions d'euros) de plus qu'au 4T04, d'année en année, corollaire de l'augmentation des coûts des ventes en Europe centrale et de l'Est, ainsi qu'en Amérique latine. La croissance interne de la marge brute au 4T05 a été de 45 p.b., d'une année à l'autre.

Charges d'exploitation – Les charges d'exploitation ont atteint 4 135 millions d'euros pour l'EX05, soit une croissance interne de +5,4% (ou 194 millions d'euros) par rapport à l'EX04.

La croissance interne des frais de distribution de l'ordre de 119 millions d'euros (-10,6%) s'explique par un renforcement de la distribution directe en Amérique latine, principalement au Brésil, ainsi que par la hausse des frais logistiques en Europe centrale et de l'Est. Les frais commerciaux et de marketing ont augmenté de 78 millions d'euros (-4,6%) et les frais administratifs de 37 millions d'euros (-4,3%). Cette augmentation des frais commerciaux et de marketing traduit notre stratégie visant à investir dans la croissance de nos activités, à travers les marques gagnantes et l'exécution des ventes.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 7/11

L'accroissement des frais administratifs s'explique par des dépenses plus élevées relatives à des indemnités de licenciement encourues dans le cadre normal de l'activité de la société, et de ce fait non reprises dans les éléments non-récurrents, à plusieurs projets stratégiques au niveau de la société, à des provisions pour des avantages et gratifications sous la forme d'actions, ainsi qu'à la reclassification de certains coûts en Europe centrale et de l'Est.

Les autres produits/charges d'exploitation ont progressé en interne de 41 millions d'euros (+52,0%), principalement sous l'effet (1) d'une bonification de l'ordre de 63 millions d'euros en Amérique latine, due principalement à l'extourne de provisions autres que fiscales; (2) d'une augmentation de 22 millions en Asie-Pacifique, principalement due à l'extourne d'une provision et à l'issue favorable d'une plainte qui ont été en partie neutralisées par (3) une diminution de 40 millions en Europe de l'Ouest, liée à une moins-value sur la vente d'actifs et à une augmentation plus faible des provisions.

L'impact des acquisitions/cessions sur les autres produits/charges d'exploitation de 236 millions d'euros est dû au changement dans les normes IFRS, entrant en vigueur à partir de 2005, qui ne permet plus l'amortissement du goodwill. En 2004 (pro forma), InBev avait enregistré 232 millions d'euros d'amortissements du goodwill.

Les charges d'exploitation du 4T05 ont atteint 1 060 millions d'euros, soit une croissance interne de +4,3% (en hausse de 39 millions d'euros), d'année en année. Les frais de distribution se sont accrus de 42 millions d'euros (14,1%), une fois encore en raison d'une intensification de la distribution directe en Amérique latine et d'une majoration des frais logistiques en Europe centrale et de l'Est. Les frais commerciaux et de marketing ont enregistré une hausse de 56 millions d'euros (13,6%), provenant principalement d'Amérique latine qui y contribue à concurrence de 45 millions d'euros. Les frais administratifs ont diminué de 48 millions d'euros (19,5%) en termes de croissance interne, étant donné que la plupart des zones ont réalisé des économies. Les autres produits/charges d'exploitation ont augmenté de 11 millions d'euros. Les augmentations enregistrées dans la zone Asie-Pacifique et en Amérique latine ont été partiellement absorbées par les sociétés Holding et par l'Europe de l'Ouest.

EBITDA – L'EBITDA normalisé s'est établi à 3 339 millions d'euros, soit une croissance interne de +15,3% (en hausse de 401 millions euros).

- L'EBITDA s'est élevé à 477 millions d'euros en Amérique du Nord (+17,4%/ en hausse de 66 millions d'euros) en raison de performances soutenues en matière de maîtrise des coûts tant variables que fixes.
- L'Amérique latine a contribué à concurrence de 1 577 millions d'euros (+30,0%/en hausse de 310 millions d'euros) à l'EBITDA, et ce grâce à un accroissement de la marge brute (levier d'exploitation), conjuguée à l'augmentation des autres produits d'exploitation.
- En Europe de l'Ouest, l'EBITDA s'est établi à 751 millions d'euros (+0,7%/en hausse de 5 millions d'euros), traduisant une croissance modérée des bénéfices malgré un déclin des volumes.
- L'Europe centrale et de l'Est ont généré 311 millions d'euros d'EBITDA (+19,6%/en hausse de 51 millions d'euros) en signant des performances exceptionnelles en termes de volumes, qui ont plus que compensé l'augmentation des charges d'exploitation.
- L'Asie-Pacifique a généré 207 millions d'euros d'EBITDA (+9,6%/en hausse de 16 millions d'euros) en alliant une augmentation de la marge brute et des autres

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 8 / 11

produits d'exploitation, en partie neutralisée par la majoration des frais commerciaux, de marketing et des frais administratifs.

- L'EBITDA des Exportations et Sociétés Holding s'est établi à 15 millions d'euros (-76,8%/en baisse de 48 millions d'euros), principalement sous l'effet de l'accroissement des frais de ventes et marketing; ainsi qu'une augmentation des frais administratifs relatif a différents paiements, supportés dans le cadre de l'activité normale, et de ce fait non inclus dans les éléments non-récurrents; à plusieurs projets stratégiques au niveau de la société; et à des provisions pour des bonus et des compensations fondées en actions.

L'indicateur de performance de la marge d'EBITDA est passé à 28,6% pour l'EX05, contre 26,1% pour l'EX04 pro forma.

L'EBITDA normalisé au 4T05 s'est établi à 1 010 millions d'euros, soit une croissance interne de +11,4% (en hausse de 88 millions d'euros). Toutes les zones ont vu leur EBITDA enregistrer une croissance interne à deux chiffres, à l'exception de l'Amérique du Nord où la stricte maîtrise des coûts n'est pas arrivée à compenser entièrement la réduction de la marge brute. Les Exportations et les Sociétés Holding ont également enregistré une baisse de leur EBITDA en raison d'une contribution plus faible des autres produits/charges d'exploitation et de l'accroissement des frais commerciaux et de marketing.

InBev a réalisé une marge d'EBITDA de 31,2% au 4T05, contre 29,0% au 4T04.

Eléments non-récurrents

La mise en oeuvre en 2005 de la stratégie d'InBev du plus grand vers le meilleur a donné lieu à la prise en résultat de 207 millions d'euros de charges non-récurrentes au niveau de l'EBITDA (241 millions d'euros au niveau de l'EBIT et 120 millions d'euros au niveau du bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev).

Cette charge concerne principalement des adaptations organisationnelles en Europe de l'Ouest, Corée du Sud, Serbie-Monténégro et au siège administratif mondial, celles-ci ayant été annoncées au cours de l'année 2005.

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 que 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.

Bénéfice – Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs de capitaux propres d'InBev a atteint 1 024 millions d'euros (soit un bénéfice par action normalisé de 1,71 euro) pour l'EX05. Le bénéfice reporté pour l'exercice a également été influencé par les éléments suivants :

- Conversion des taux de change : impact positif de 244 millions d'euros sur l'EBIT ;
- Variation due aux acquisitions/cessions : impact positif de 196 millions d'euros sur l'EBIT principalement dû au fait que le goodwill n'est plus amortissable;
- Coûts financiers nets : 451 millions d'euros ;

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 9/11

- Quote-part dans le résultat des entreprises associées : -1 million d'euros ;
- Impôts sur le résultat : 391 millions d'euros et un taux d'imposition réel de 21,8% ;
- Bénéfice sur la vente de placements (non-récurrents) : 47 millions d'euros, soit la plus-value de cession nette réalisée sur la vente de la participation minoritaire d'InBev dans le brasseur espagnol Damm ;
- Attribuable aux actionnaires minoritaires : 498 millions d'euros, principalement en Amérique latine et au Canada.

Bilan consolidé et flux de trésorerie :

Les dettes financières nettes d'InBev ont augmenté pour atteindre 4 867 millions d'euros au 31 décembre 2005, contre 3 271 millions d'euros au 31 décembre 2004. Hormis les opérations normales, l'accroissement des dettes nettes a principalement pour origine l'acquisition d'actions ordinaires d'AmBev dans le cadre de l'offre publique d'acquisition obligatoire entreprise par InBev (572 millions d'euros) et du programme de rachat d'actions d'AmBev (178 millions d'euros) ; l'acquisition supplémentaire d'actions de Sun Interbrew (514 millions d'euros) ; l'acquisition d'actions supplémentaires d'InBev Germany Holding (222 millions d'euros) ; le paiement d'un dividende aux actionnaires d'InBev (222 millions d'euros), le paiement d'un dividende aux actionnaires minoritaires d'AmBev (326 millions d'euros), l'acquisition d'actions d'InBev dans le cadre d'un programme de rachat d'actions détaillé ci-dessous (109 millions d'euros) et l'impact des modifications du taux de change des devises étrangères (693 millions d'euros), en partie compensé par la vente de Damm, d'Erfrig et de Pivovarna Union (235 millions d'euros).

Fait important, dans le cadre de la stratégie de gestion plus proactive de sa structure financière, InBev a annoncé, en juin 2005, la mise en place d'un programme de 12 mois relatif à l'acquisition d'un montant maximal de 300 millions d'euros d'actions d'InBev et de maximum 500 millions d'euros d'actions privilégiées d'AmBev. A fin décembre 2005, InBev avait fait l'acquisition de 3,5 millions d'actions d'InBev et de 0,3 million d'actions privilégiées d'AmBev.

En outre, la société s'emploiera sans cesse à se dégager des actifs ne relevant pas de son métier de base, soit en distribuant ce produit aux actionnaires, soit en le réinvestissant dans des projets à création de valeur.

PERSPECTIVE

La diversification géographique d'InBev et les actions entreprises par notre personnel dans le cadre du déploiement de notre stratégie ont généré des performances soutenues en termes de volume et d'EBITDA pour l'exercice 2005, conformément à nos objectifs. Toutefois, face au contexte opérationnel décevant en Europe de l'Ouest, InBev a entamé et va poursuivre le déploiement de mesures visant à maintenir la santé des activités tout en augmentant sa marge bénéficiaire, à travers toutes les zones. En conséquence, InBev est convaincue d'être toujours dans les meilleures conditions pour réaliser, d'ici fin 2007, la marge d'EBITDA annuelle de 30% qu'elle s'est fixée.

Evénements récents

Le 20 janvier 2006, InBev annonçait la nomination de Miguel Patricio et d'Alain Beyens aux fonctions respectivement de président de la zone Amérique du Nord et de la zone Europe centrale et de l'Est avec effet immédiat.

Le 23 janvier 2006, InBev a annoncé la conclusion d'un accord avec diverses parties en vue d'acquérir, à la faveur d'une série d'opérations, 100% de participation dans Fujian

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 10/11

Sedrin Brewery Co. Ltd., (« Fujian Sedrin »), premier brasseur de la province chinoise de Fujian, pour une contrepartie en espèces de 5 886 millions RMB (soit 614 millions EUR, moyennant un taux de change couvert d'environ 9,57 RMB/EUR). Une participation initiale de 39,48% a été d'emblée acquise auprès des actionnaires publics de Fujian Sedrin, à la suite de l'approbation des autorités compétentes. L'acquisition du solde de 60,52% s'effectuera auprès des autres actionnaires en une ou plusieurs phases, avant la fin de 2006. Cette acquisition donnera naissance à InBev Sedrin, site étranger détenu à 100% par InBev.

Aujourd'hui, Pivovary Staropramen a annoncé sa décision de consolider les activités de production de ses brasseries Staropramen et Branik. La brasserie Branik cessera ses activités brassicoles dans le courant du 1^{er} trimestre 2007. Ces dernières seront transférées à la brasserie Staropramen.

InBev vient d'annoncer son intention de créer des centres de services partagés européens et d'externaliser les systèmes d'entreprise et les services d'applications de certains pays européens. (voir communiqué de presse distinct sur la question)

Rapport Financier 2005

InBev annonce que le Rapport Financier 2005 est disponible à partir de ce jour sur www.inbev.com.

Agenda de l'exercice 2005

24 février 2006

Conférence téléphonique des résultats de l'EX05 à l'intention des médias
10h00 (CET) – les modalités d'inscription sont disponibles sur www.inbev.com.

Conférence téléphonique des résultats de l'EX05 à l'intention des investisseurs
14h00 (CET) / 8h00 (Est) – les modalités d'inscription sont disponibles sur www.inbev.com.

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 par volume. La stratégie de 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 77.000 collaborateurs et déploie ses activités dans plus de 30 pays sur le continent américain, en Europe et dans la zone Asie Pacifique. En 2005, InBev a réalisé des produits de 11,7 milliards d'euros. Pour de plus amples informations, consultez notre site Internet www.InBev.com.

Adresses et contacts

Marianne Amssoms
Vice President Corporate External Communications
Tél. : +32-16-27-61-11
Fax : +32-16-50-61-11
E-mail : marianne.amssoms@inbev.com

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

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 24 février 2006 – 11/11

Indications de nature prévisionnelle

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 revenus 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.