

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 1/8

InBev confirme une amélioration des marges au troisième trimestre 2006

InBev (Euronext : INB), le plus grand brasseur du monde par volume, a annoncé aujourd'hui ses résultats du troisième trimestre de 2006 (3T06) :

- **Croissance interne des volumes stimulée par les marchés en voie de développement** : le volume interne de ventes de bière a progressé de +4,6% au 3T06 par rapport au troisième trimestre de 2005 (3T05), principalement en raison d'une forte croissance en Europe centrale et de l'Est (+14,8%) et en Amérique latine (+4,8%), prouvant encore le profil de croissance attrayant de l'entreprise. La croissance des volumes en Amérique du Nord (-2,4%) et en Europe de l'Ouest (-2,5%) est restée sous pression, confirmant le besoin de continuer à réduire les coûts pour pouvoir investir dans la croissance future
- **Croissance continue des produits** : les produits ont augmenté en interne de +7,1% d'année en année, grâce à la combinaison d'une hausse des volumes et d'initiatives efficaces prises en matière de gestion des produits. Ces dernières ont généré une croissance interne de +1,6% des produits par hl d'année en année
- **Solide gestion des coûts** : une fois de plus, les coûts des ventes (CdV) consolidés et les dépenses d'exploitation ont été bien maîtrisés. L'entreprise a continué à bénéficier de la mise en œuvre de nos programmes de *Plant Optimization* et *Zero Based Budgeting* (ZBB) qui, combinés à nos efforts au niveau des achats, visent à maintenir la croissance globale de la structure des coûts sous l'inflation moyenne, conformément aux objectifs à long terme d'InBev. Durant le trimestre, les CdV par hl se sont améliorés en interne de +2,7% et les dépenses d'exploitation n'ont augmenté que de +2,1%
- **Amélioration des marges dans toutes les Zones** : la marge EBITDA normalisée a progressé de +19,0%, menant à une marge EBITDA de 34,1% au 3T06 par rapport à 30,2% au 3T05, soit une augmentation de +390 points de base, dont +333 points de base en interne. Les marges consolidées ont bénéficié de la croissance des volumes, d'une réduction des CdV par hl et du solide contrôle des coûts. Il est important de noter que, malgré les conditions commerciales plus difficiles sur certains marchés, toutes les Zones ont enregistré une hausse de leur marge EBITDA d'année en année. La marge EBITDA en Europe de l'Ouest a augmenté de 309 points de base, démontrant l'impact positif du programme ZBB
- Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev a atteint 498 millions d'euros.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 2/8

	3Q06	3Q05	Croissance interne
Volumes totaux (millier Hls)	67 432	59 892	5,4%
Volumes des bières	58 979	52 628	4,6%
Volumes des non bières	8 453	7 264	11,7%
Produits	3 542	3 193	7,1%
Marge brute	2 118	1 834	10,5%
EBITDA normalisé	1 209	966	19,0%
EBIT normalisé	962	737	23,0%
Bénéfice (normalisé) attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	498	325	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	479	358	
Bénéfice normalisé par action (euro)	0,82	0,53	
Bénéfice par action (euro)	0,79	0,59	
Marges			
Marge brute	59,8%	57,4%	180 bp
Marge EBITDA normalisée	34,1%	30,2%	333 bp
Marge EBIT normalisée	27,2%	23,1%	341 bp

Les chiffres d'InBev au 3T06 sont basés sur les états financiers consolidés non 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 résultats financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact des écarts de conversion des activités à l'étranger, 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) hors 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 de la performance durable sous-jacente 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 d'arrondis.

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Les résultats du troisième trimestre ont montré que l'entreprise met l'accent sur la garantie de l'amélioration de la marge. Malgré une croissance négative des volumes dans certains domaines d'activité, nos programmes d'efficacité nous ont encore permis de réaliser des bénéfices significatifs.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 3/8

Le maintien des coûts en **Amérique du Nord** a permis un investissement constant dans nos marques tout en réduisant les dépenses non productives de volumes, notamment les dépenses commerciales, entraînant une nouvelle amélioration des marges. Les activités en **Amérique latine** ont affiché une nouvelle croissance des bénéfices grâce à une croissance constante des produits et à une bonne gestion des coûts. En **Europe de l'Ouest**, une bonne progression des marges a été enregistrée, résultant des économies réalisées grâce à des dépenses commerciales plus efficaces et à un contrôle des coûts général. En **Europe centrale et de l'Est**, l'amélioration de la marge EBITDA s'explique par une hausse des volumes et des produits tout en gérant les dépenses pour garantir une croissance soutenue. Une gestion ciblée des coûts a entraîné une amélioration de la marge dans la zone **Asie-Pacifique**, malgré un environnement commercial plus difficile.

« Une amélioration interne de la marge EBITDA a été enregistrée dans toutes les Zones durant le 3T06 par rapport au 3T05. À l'exception de l'Asie-Pacifique, toutes les Zones ont développé leurs produits par hl en avance sur le volume. L'Amérique latine et l'Europe centrale et de l'Est ont enregistré de très bonnes performances en volumes, compensant largement les autres Zones. Nous continuerons à mettre en oeuvre nos meilleures pratiques en matière de gestion commerciale et des coûts, en nous focalisant clairement pour surmonter les défis de volume en Europe de l'Ouest » a déclaré Carlos Brito, CEO (Directeur Général) d'InBev.

CROISSANCE DES VOLUMES STIMULÉE PAR LES MARCHÉS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

	3Q05	Acquis./ cessions	Croissance interne	3Q06	Croissance interne
Amérique du Nord	4 163	-281	-96	3 786	-2,5%
Amérique Latine	23 744	2 075	1 664	27 484	7,0%
Europe de l'Ouest	11 144	-524	-239	10 381	-2,3%
Europe Centrale et Europe de l'Est	11 716	291	1 662	13 669	14,2%
Asie-Pacifique	8 574	2 884	138	11 597	1,7%
Sociétés Holding et exportations globales	551	-105	69	515	15,5%
InBev au niveau mondial	59 892	4 341	3 199	67 432	5,4%

Le volume total consolidé a progressé de +5,4% au 3T06 par rapport au 3T05 (bières +4,6% ; non bières +11,7%). Malgré une faible performance sur les marchés développés (Amérique du Nord et Europe de l'Ouest), les volumes d'InBev ont été influencés positivement par son positionnement géographique attrayant. Il est important de noter que les conditions commerciales sur les marchés plus développés renforcent notre vision et notre focalisation continue sur la réduction des coûts et des dépenses non productives de volumes pour investir dans la croissance par le biais des marques, de l'exécution et de l'innovation.

Les volumes expédiés du troisième trimestre en Amérique du Nord ont baissé de -2,5%. Les volumes au Canada ont baissé de -1,7%, principalement à cause des performances plus faibles en septembre, étant donné que les gains de part de marché dans la plupart des provinces ont été plus que compensés par une perte de part en Ontario. Aux États-Unis, les volumes expédiés étaient en baisse de -3,0%, mais les ventes aux consommateurs ont continué à augmenter et étaient en hausse de +0,7%.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 4/8

Les volumes en Amérique latine ont progressé de +7,0% (bières +4,8% ; non bières +12,7%) au troisième trimestre. Les volumes brassicoles au Brésil ont progressé de +4,3% et de +7,8% pour le reste de l'Amérique latine. Les pays du sud du continent gérés par Quilmes Industrial S.A. (« Quinsa ») (Argentine, Bolivie, Chili, Paraguay et Uruguay) ont enregistré une croissance des volumes brassicoles de +12,3% sur la base d'une croissance sur tous les marchés. Au niveau de nos activités dans le nord de l'Amérique latine et en Amérique centrale (Equateur, Pérou, Vénézuéla, République Dominicaine et Guatemala), les volumes brassicoles étaient en baisse de -2,8% dans un environnement commercial qui reste difficile.

En Europe de l'Ouest, les volumes du troisième trimestre ont diminué de -2,3%. En Belgique, les volumes ont baissé de -0,9%, sous l'influence d'une baisse des performances dans l'horeca. Une baisse importante des volumes au mois de juillet est la principale cause d'une chute de -11,5% des volumes britanniques, également influencé par des performances bien plus faibles dans l'horeca. En Allemagne, les volumes brassicoles ont baissé de -1,5%, en ligne avec la performance du secteur. De bonnes performances en volume ont été enregistrées en Italie et aux Pays-Bas, où la croissance a dépassé 15%.

L'Europe centrale et de l'Est a enregistré un très bon résultat en termes de volumes, les volumes totaux ayant progressé de +14,2% et les volumes brassicoles de +14,8%. Des hausses ont été réalisées en Russie (+16,2%), en Ukraine (+22,5%) et en Europe centrale; une croissance a été enregistrée dans presque tous les marchés.

Les volumes de la zone Asie-Pacifique ont progressé de +1,7% durant le troisième trimestre. En Chine, les volumes ont augmenté de +3,5%, étant donné que les conditions concurrentielles auxquelles nous avons fait face durant le second trimestre ont également influencé le début du troisième trimestre. Cependant, nous commençons à voir les premiers signes de l'impact de nos plans d'action. Les volumes en Corée du Sud ont diminué de -4,1% d'année en année; même si ces volumes sont inférieurs à nos attentes, nous pensons que les bonnes mesures sont prises pour aborder les défis du secteur auxquels nous faisons actuellement face.

EVOLUTION DES MARQUES MONDIALES

Les volumes enregistrés par les marques mondiales ont progressé de +2,9% pour le troisième trimestre. Les volumes de **Brahma**[®] ont augmenté de +2,7%, à cause de la baisse des volumes en Amérique centrale. Les volumes de **Stella Artois**[®] ont enregistré une baisse de -6,4 %, car une performance négative au Royaume-Uni, largement influencée par les niveaux de stocks élevés de grande distribution ainsi que par un faible résultat en horeca, n'a pas pu être compensée par les très bons résultats aux Etats-Unis et en Europe de l'Est. Les volumes de **Beck's**[®] ont enregistré une augmentation de +16,2%, l'Europe de l'Ouest et l'Europe centrale et de l'Est affichant des chiffres en hausse par rapport au troisième trimestre de l'année dernière. **Leffe**[®] a enregistré une croissance en volume de +10,7%, stimulée par les résultats de l'Europe de l'Ouest.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 5/8

COMPTE DE RESULTATS

	3Q05	Acquis./ cessions	Variation des devises	Croissance interne	3Q06	Croissance interne
Produits	3 193	98	27	224	3 542	7,1%
Coûts des ventes	-1 359	-30	-2	-34	-1 424	-2,5%
Marge brute	1 834	68	26	190	2 118	10,5%
Frais de distribution	-364	-5	-5	-42	-415	-11,6%
Frais commerciaux et de marketing	-498	-16	2	-5	-517	-1,0%
Frais administratifs	-258	-5	-2	6	-259	2,3%
Autres produits/charges d'exploitation	24	-3	-3	18	36	88,9%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	737	39	18	168	962	23,0%
Éléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	-3				-48	
Coûts financiers nets	-120				-120	
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-1				0	
Bénéfice sur la vente de placements (non-récurrents)	32				0	
Impôts sur le résultat	-143				-163	
Bénéfice	503				632	
attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	358				479	
attribuable aux intérêts minoritaires	145				153	
EBITDA normalisé	966	44	18	182	1 209	19,0%

Remarque : L'EBIT et l'EBITDA normalisés s'entendent avant éléments non récurrents. L'impact des éléments non récurrents au 3T06 était de -48 millions d'euros sur l'EBIT et l'EBITDA, contre -3 millions d'euros sur l'EBIT et -1 million d'euros sur l'EBITDA au 3T05.

Produits – Les produits consolidés de 3 542 millions d'euros ont augmenté de +7,1% (ou +224 millions d'euros) d'année en année, des initiatives en matière de gestion des produits soutenant la croissance des produits par hl (+1,6% en interne), conformément aux objectifs à long terme de l'entreprise.

- En Amérique latine, le rapport produits/hl a bénéficié des hausses des prix conforme à l'inflation
- En Europe centrale et de l'Est, une amélioration du rapport produits/hl a été réalisée, principalement en raison des prix plus élevés
- En Europe de l'Ouest, le rapport produits/hl s'est amélioré en raison d'une amélioration du mix des volumes

Le rapport produits/hl s'est amélioré de +1,0 euro au 3T06 par rapport au 3T05 sur une base interne, malgré un impact « géographique » négatif estimé à -1,1 euro/hl. Cet impact géographique négatif est constaté lorsque les pays dont le rapport produits/hl 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 1 424 millions d'euros au 3T06, soit une hausse de +2,5% (ou +34 millions d'euros). Les CdV par hl ont enregistré une amélioration de +0,6 euro au 3T06 d'année en année, dont on estime que +0,4 euro/hl était lié à l'impact positif de la modification de la répartition géographique susmentionnée, alors que les +0,2 euro/hl restants sont une indication claire d'une réduction des coûts. Cette performance confirme que la hausse des coûts unitaires à cause de l'inflation ou des pressions du coût des produits de base a été complètement évitée, ce qui est le résultat de la focalisation constante de l'entreprise sur la mise en oeuvre de programmes d'efficacité éprouvés, comme *Plant Optimization* et global procurement.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 6/8

La marge brute consolidée a augmenté de +180 points de base d'année en année, en raison de la croissance globale des volumes, de la hausse du rapport produits/hl et d'une bonne gestion des coûts.

Charges d'exploitation – Les charges d'exploitation ont atteint 1 155 millions d'euros au 3T06, soit une augmentation de +2,1% (ou +23 millions d'euros) par rapport au 3T05.

L'accroissement des frais de distribution de +42 millions d'euros (+11,6%) est principalement lié à l'augmentation des frais de distribution directe en Amérique latine ainsi qu'à l'augmentation des frais logistiques variables en Europe de l'Ouest (frais de carburant plus élevés) et en Europe centrale et de l'Est (principalement croissance continue en Russie orientale). Les frais commerciaux et de marketing n'ont augmenté que de +5 millions d'euros (+1,0%), car une hausse des investissements en vue d'atteindre une croissance des produits durable a été partiellement compensée par des économies au niveau des dépenses commerciales non productives de volumes. La même attention (très bon contrôle des dépenses qui ne soutiennent pas les volumes) s'applique aux frais administratifs. Cette stratégie constante a entraîné une économie de - 6 millions d'euros (- 2,3%).

Les autres produits/charges d'exploitation ont progressé de +18 millions d'euros par rapport au 3T05, principalement sous l'effet de la comptabilisation d'une provision pour impôts non liée au résultat l'année dernière en Europe centrale et de l'Est, ainsi qu'une hausse des bénéfices sur la vente d'actifs en Europe de l'Ouest.

EBITDA – L'EBITDA normalisé durant le troisième trimestre s'est élevé à 1 209 millions d'euros, enregistrant ainsi une croissance interne de +19,0% (en hausse de +182 millions d'euros), avec des hausses enregistrées dans toutes les zones.

- L'EBITDA s'est élevé à 179 millions d'euros en Amérique du Nord (+6,3% / en hausse de +10 millions d'euros), grâce à une bonne gestion des coûts dans tous les domaines d'activité
- L'Amérique latine a contribué à hauteur de 459 millions d'euros (+15,8% / en hausse de +59 millions d'euros) à l'EBITDA grâce à de bons résultats des volumes et des produits, et au maintien des performances en termes de coûts.
- En Europe de l'Ouest, l'EBITDA s'est établi à 267 millions d'euros (+13,3% / en hausse de +31 millions d'euros), principalement car l'attention pour la gestion des coûts a soutenu une amélioration des marges
- L'Europe centrale et de l'Est a généré 185 millions d'euros (+48,3% / en hausse de +57 millions d'euros) d'EBITDA, bénéficiant principalement de la très bonne croissance des produits et des améliorations du rapport CdV/hl, qui n'ont été que partiellement compensées par une hausse des investissements dans le marketing, la vente et la distribution de nos produits
- La zone Asie-Pacifique a enregistré un EBITDA de 97 millions d'euros (+6,2% / en hausse de +4 millions d'euros), en raison du maintien d'une bonne maîtrise des coûts
- L'EBITDA des Sociétés Holding et exportations globales s'est établi à 22 millions d'euros (en hausse de +20 millions d'euros), principalement en raison de la baisse des frais fixes au niveau de la société mère

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 7/8

La combinaison de tous ces facteurs fait que la marge EBITDA d'InBev s'est élevée à 34,1% au 3T06 par rapport à 30,2% au 3T05, ce qui représente une progression de +390 points de base, dont +333 points de base de croissance interne (i.e. en excluant l'impact des cessions et acquisitions, ainsi que l'impact positif des écarts de conversion des activités à l'étranger). Cet impact monétaire s'élevait à +18 millions d'euros pour le 3T06.

Bénéfice – Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev a atteint 498 millions d'euros (soit un BPA normalisé de 0,82 euro) au 3T06. Le bénéfice déclaré pour le trimestre de 632 millions d'euros a été impacté par les éléments suivants :

- *Coûts financiers nets* : 120 millions d'euros, au même niveau que le 3T05. Le niveau d'endettement net moyen d'InBev au 3T06 a augmenté de +363 millions d'euros par rapport au 3T05. L'impact de cette augmentation sur les coûts financiers nets a été compensé par la diminution de notre taux d'intérêt net moyen pondéré.
- *Impôts sur le résultat* : 163 millions d'euros (taux d'imposition effectif de 20,4% au 3T06 contre 22,1% au 3T05). La baisse du taux d'imposition effectif s'explique principalement par la contribution au bénéfice plus élevée d'AmBev Brazil à un taux d'imposition plus favorable par rapport au 3T05. C'est le résultat d'avantages fiscaux en matière de distribution de dividendes, d'une part, et de l'effet de la déduction fiscale sur le goodwill (écart d'acquisition) résultant de la fusion entre InBev Holding Brasil et AmBev, comme annoncé en juillet 2005, d'autre part
- *Bénéfice attribuable aux participations minoritaires* : 153 millions d'euros, soit plus qu'au 3T05, en raison de l'amélioration des bénéfices en Amérique latine

PREVISIONS

L'exécution cohérente de la stratégie d'InBev, qui est de se concentrer sur l'amélioration des volumes et des produits par le biais de la croissance interne, tout en garantissant une bonne gestion des coûts et des dépenses, porte ses fruits. Les résultats affichés durant les neuf premiers mois de 2006 prouvent que l'entreprise continue à générer des résultats conformes à ses engagements.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 9 novembre 2006 – 8/8

Événements récents

InBev a annoncé aujourd'hui l'intention d'AmBev de faire une offre volontaire sur les actions encore en circulation de sa filiale Quilmes Industrial S.A. (« Quinsa »). Voir communiqué de presse séparé.

Agenda du troisième trimestre 2006

Le 9 novembre 2006

Conférence téléphonique à l'intention des investisseurs sur les résultats du 3T06
14h00 CET / 13h00 BST / 8h00 EST – pour les détails concernant l'inscription, consultez le site www.InBev.com

Annexes

Site web d'InBev : http://www.inbev.com/media/3_2_0_pressreleases.cfm

- Informations sectorielles 3T06
- Informations sectorielles 9 mois 2006 (9M 06)
- Réconciliation entre les chiffres préparés selon les normes comptables brésiliennes et les normes IFRS pour l'Amérique latine (9M06)

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 85 000 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.

Informations complémentaires

Marianne Amssoms
Vice President Corporate 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

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 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.