

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 1/8

Nouvelle avancée sur nos objectifs à long terme

InBev (Euronext: INB), le brasseur leader du monde, présentait aujourd'hui ses résultats du deuxième trimestre 2007 (2T07):

- **Croissance des volumes** : la croissance en interne du volume des ventes de bières a atteint +4,6% au 2T07, d'année en année. L'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord ont connu des conditions de marché compétitives alors que les volumes ont enregistré un accroissement dans les autres Zones.
- **Croissance des produits supérieure à la croissance des volumes** : les produits ont augmenté en interne de 7,6% au cours du 2T07, grâce à une croissance des volumes et à une augmentation des produits par hl de 2,5%, ou de +4,1% en éliminant l'impact du changement en termes de diversification géographique.
- **Persévérance dans le contrôle strict des coûts et des dépenses** : les coûts des ventes (CdV) du 2T07 ont subi l'impact de la pression du prix de certaines matières premières, qui a entraîné une hausse des CdV par hl de 3,6%, d'année en année. Les charges d'exploitation ont diminué de 1,8% en interne, conséquence de notre attachement permanent à identifier et à réduire les coûts non productifs de volumes.
- **Croissance à deux chiffres de l'EBITDA et poursuite de l'accroissement des marges** : l'EBITDA normalisé s'est accru de 16,5% en interne, produisant ainsi une marge EBITDA de 33,1% au 2T07, contre 30,8% au 2T06, soit un accroissement interne de 253 points de base et un sixième trimestre consécutif d'augmentation de la marge EBITDA. Point important, toutes les Zones ont enregistré une croissance de l'EBITDA en interne au cours du 2T07, signe de l'objectif permanent d'InBev d'enregistrer une croissance équilibrée dans l'ensemble de ses activités.
- **Hausse significative du bénéfice net** : le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev a augmenté de 21% en valeur absolue pour atteindre 477 millions d'euros.
- **Remboursement aux actionnaires** : InBev a racheté des actions InBev à hauteur de 191 millions d'euros au cours du second trimestre dans le cadre d'un programme de rachat d'actions pouvant atteindre 300 millions d'euros, qui s'est clôturé en août 2007. Aujourd'hui, InBev annonce que le Conseil d'administration de la société a autorisé le lancement d'un nouveau programme de rachat d'actions pour un montant allant jusqu'à 300 millions d'euros, qui se clôturera en octobre 2008.

Tableau 1. Résultats consolidés (millions d'euros)

	2T07	2T06	Croissance interne
Volumes totaux (en milliers d'hl)	68 168	60 481	5,0%
Volumes des bières	59 286	53 195	4,6%
Volumes des non bières	8 881	7 286	8,0%
Produits	3 720	3 383	7,6%
Marque brute	2 183	2 006	6,8%
EBITDA normalisé	1 232	1 043	16,5%
EBIT normalisé	964	798	19,8%
Bénéfice (normalisé) attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	477	395	
Bénéfice attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	499	394	
Bénéfice normalisé par action (euro)	0,78	0,65	
Bénéfice par action (euro)	0,82	0,65	
Marges			
Marque brute	58,7%	59,3%	-44 bp
Marque EBITDA normalisée	33,1%	30,8%	253 bp
Marge EBIT normalisée	25,9%	23,6%	265 bp

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 2/8

Les chiffres du 2T07 d'InBev sont basés sur les états financiers consolidés non audités, préparés conformément aux normes IFRS. Sauf indication contraire, les montants sont exprimés en millions d'euros. Afin de faciliter la compréhension des résultats sous-jacents d'InBev, les analyses relatives à la croissance, y compris tous les commentaires contenus dans ce communiqué de presse, sauf indication contraire, sont basées sur des chiffres de croissance interne. En d'autres termes, les chiffres financiers sont analysés de manière à éliminer l'impact de change des devises étrangères sur la conversion des activités, et des scopes. Les scopes représentent l'impact des acquisitions et cessions, le lancement ou l'arrêt d'activités, ou le transfert d'activités entre secteurs. Chaque fois qu'il est utilisé dans ce 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 ou charges qui ne sont pas enregistrés de façon régulière dans le cadre des activités courantes de l'entreprise. Ils sont présentés séparément car, en raison de leur importance ou de leur nature, ils sont déterminants pour la compréhension de la continuité des résultats sous-jacents de l'entreprise. Les indicateurs de mesure normalisés sont des indicateurs additionnels utilisés par la direction et ne devraient pas remplacer les indicateurs conformes aux normes IFRS en tant qu'indicateurs des performances 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 612 millions d'actions ordinaires en circulation.

COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Les marges EBITDA du deuxième trimestre ont suivi la tendance d'accroissement, grâce à une croissance des volumes associée à de meilleurs produits par hl ainsi qu'au contrôle des coûts. Les marges en **Amérique du Nord** ont enregistré une amélioration au cours du deuxième trimestre, fruit d'une gestion stricte des coûts; de plus, nous avons poursuivi nos efforts pour améliorer les produits et les volumes, notamment par l'intégration des marques Lakeport dans notre portefeuille. Les zones d'**Amérique latine Nord** et d'**Amérique latine Sud** ont toutes deux dégagé des marges en forte croissance profitant des bons résultats des produits et volumes conjugués à une gestion des coûts stricte et persévérée. En **Europe de l'Ouest**, nous avons subi l'impact d'une augmentation prévue des coûts des ventes; les marges ont néanmoins enregistré une augmentation grâce à l'attention permanente que nous portons à la gestion des coûts fixes. L'**Europe centrale et de l'Est** a à nouveau présenté une solide performance en termes de volumes et de produits. Bien que la marge EBITDA rapportée ait diminué, ceci est quasiment entièrement expliqué par des changements intervenus au niveau des charges entre les entités du groupe, changements neutres au niveau consolidé. Sans tenir compte de cet impact, les marges EBITDA aurait été pratiquement inchangées, d'année en année. Les marges dans la Zone **Asie-Pacifique** ont affiché une hausse, principalement grâce à des volumes plus élevés réalisés avec une diversification géographique favorable, et une augmentation des produits par hl.

"Nous affichons une amélioration de nos activités globales au deuxième trimestre, avec une marge EBITDA en hausse, une croissance des volumes et de l'EBITDA. Mais nous pouvons mieux encore. Nous nourrissons de plus grandes ambitions pour nos activités en Chine et au Royaume-Uni. Dans ces activités, nos concurrents ont fait mieux que nous et nous devons nous améliorer. Si nous voulons revenir sur la bonne voie sur ces marchés, nous devons continuer à développer les talents de nos collaborateurs, à renforcer la valeur des marques et à optimiser l'exécution sur le marché, créant ainsi une plate-forme durable et rentable sur laquelle asseoir la croissance de nos activités," a déclaré Carlos Brito, CEO (Directeur général) d'InBev.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 3/8

LES VOLUMES ENREGISTRÉS AU DEUXIÈME TRIMESTRE SOULIGNENT UNE TENDANCE ASCENSIONNELLE

Tableau 2. Volumes (en milliers d'hl)

	2T06	Scope	Croissance interne	2T07	Croissance interne
Amérique du Nord	4 070	-469	-89	3 512	-2,6%
Amérique latine Nord	21 122	221	732	22 075	3,5%
Amérique latine Sud	3 268	2 254	319	5 842	10,1%
Europe de l'Ouest	11 012	-296	-426	10 291	-4,0%
Europe centrale et de l'Est	12 649	0	1 903	14 552	15,0%
Asie-Pacifique	7 884	2 140	266	10 290	3,5%
Sociétés Holding et exportations globales	475	810	321	1 606	24,9%
InBev au niveau mondial	60 481	4 661	3 026	68 168	5,0%

Le volume total consolidé d'InBev a progressé de +5,0% au 2T07 par rapport au 2T06, avec une hausse de +4,6% pour les bières et de +8,0% pour les non-bières. L'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord ont affiché une baisse des volumes, une baisse plus que compensée par des augmentations dans toutes les autres Zones.

Les livraisons à destination de l'Amérique du Nord au 2T07 ont baissé de -2,6% par rapport à la même période l'an dernier. Sur une base interne, les volumes réalisés au Canada ont chuté de -3,1%. Les activités de Lakeport, dont la croissance est bonne, sont consolidées dans nos états financiers en tant que scope à partir du mois d'avril, et ne font ainsi actuellement pas partie de nos résultats en interne. L'intégration de Lakeport progresse selon nos prévisions et nous constatons déjà les avantages d'une position compétitive plus efficace avec ces marques solides.

Les livraisons de nos marques d'importation européennes à Anheuser-Busch ("A-B") aux Etats-Unis ont enregistré une amélioration significative au cours du deuxième trimestre. Des progrès considérables ont été réalisés dans nos efforts pour régler les problèmes de transition liés à la livraison de nos produits, et nous nous attachons à établir une plateforme solide qui nous permettra de bénéficier pleinement de notre présence dans le secteur des importations, caractérisé par son attrait et sa croissance plus rapide.

En Amérique latine Nord, les volumes ont progressé de +3,5% (bières +2,1%; non bières +7,1%) au 2T07, d'année en année. Les volumes de bières au Brésil ont augmenté de +3,3% par rapport au 2T06, au moment où l'industrie avait bénéficié de l'influence positive de la Coupe du monde de football. La part de marché s'élève à 67,3% contre 68,8% l'an dernier, mais elle a affiché une tendance séquentielle à la hausse au cours de chacun des trois derniers mois. Les volumes de bière vendus ont chuté de -17,9% dans les marchés extérieurs au Brésil, principalement en raison de volumes inférieurs au Venezuela, qui s'inscrivent dans le contexte d'une industrie moins florissante.

L'Amérique latine Sud a enregistré une croissance des volumes de +10,1% par rapport à ceux de l'an dernier (bières +7,7%; non bières +13,4%), croissance particulièrement stimulée par l'Argentine et la Bolivie et par la croissance de nos marques de luxe sur tous les marchés.

En Europe de l'Ouest, les volumes ont baissé de -4,0% au cours du deuxième trimestre. Au Royaume-Uni, les volumes ont perdu -10,7%, entraînant une perte de terrain sur un marché en baisse par rapport à l'an passé. Les volumes enregistrés en Allemagne accusent un repli de -2,2%; nos bières de marque ont affiché une croissance au cours du trimestre, ce qui a entraîné une amélioration dans la répartition des ventes. Néanmoins, cette croissance n'a pas compensé la baisse d'autres produits, tels que les volumes sous-

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 4/8

traités. Les volumes de nos activités belges ont augmenté de +0,2% et nous avons gagné des parts de marché au cours du trimestre. Hormis au Royaume-Uni, la part de marché était stable ou en hausse dans nos principaux marchés de l'Europe de l'Ouest.

Les volumes en Europe centrale et de l'Est ont augmenté de +15,0% par rapport à l'an dernier. La Russie affichait une hausse de +15,2%, renforçant notre part de marché dans les secteurs de cœur de gamme et de luxe, tandis que l'Ukraine enregistrait une hausse de +22,8%. Nos volumes vendus en Europe centrale ont continué d'enregistrer une solide progression dans toute la région, particulièrement en Roumanie et en Serbie.

Les volumes dans la Zone Asie-Pacifique ont affiché une hausse de +3,5% au cours du deuxième trimestre. La Chine a enregistré une croissance des volumes de +3,2% en interne. Les activités de Sedrin, acquises il y a un an, continuent à bien se comporter et font partie de nos résultats internes à partir du mois de juin. Sur base pro-forma, si l'on inclut les volumes de Sedrin dans les résultats complets du deuxième trimestre de 2006, la croissance en volumes pour la Chine aurait été de +7,1%, par rapport à la croissance affichée de +3,2% dont il est question ci-dessus. Les volumes enregistrés en Corée du Sud ont gagné +4,6% d'année en année.

EVOLUTION DES MARQUES MONDIALES

Les volumes enregistrés par les marques mondiales d'InBev ont progressé de +2,7% au deuxième trimestre, d'année en année, la croissance des volumes de Brahma® et Beck's® ayant été partiellement contrebalancée par les faibles résultats de Stella Artois® au Royaume-Uni. Les volumes de **Brahma®** ont augmenté de 0,5% et affichent des résultats positifs au Brésil et en Europe de l'Est. Les volumes de **Stella Artois®** ont diminué en Europe de l'Ouest (Royaume-Uni) et progressé sur le continent américain et en Europe centrale et de l'Est, avec pour résultat global une baisse de -1,7% par rapport à l'an dernier. Les volumes de **Beck's®** se sont améliorés de +13,6% grâce à une bonne croissance sur la plupart des marchés tandis que les volumes de **Leffe®** ont enregistré une hausse de +9,0%.

COMPTE DE RESULTAT – 2T07

	2T06	Scope	Variation des devises	Croissance interne	2T07	Croissance interne
Produits	3 383	112	-30	255	3 720	7,6%
Coûts des ventes	-1 376	-52	11	-120	-1 537	-8,8%
Marge brute	2 006	59	-19	135	2 183	6,8%
Frais de distribution	-392	-15	6	-42	-443	-10,9%
Frais commerciaux et de marketing	-581	-26	4	10	-592	1,7%
Frais administratifs	-267	-8	2	13	-260	5,1%
Autres produits/charges d'exploitation	32	6	-1	40	77	106,3%
Bénéfice d'exploitation avant éléments non-récurrents	798	17	-8	157	964	19,8%
Eléments non-récurrents au-dessus de l'EBIT	4				29	
Coûts financiers nets	-100				-160	
Impôts sur le résultat	-143				-166	
Bénéfice	560				667	
attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev	394				499	
attribuable aux intérêts minoritaires	166				168	
EBITDA normalisé	1 043	28	-11	171	1 232	16,5%

Remarque: l'EBIT et l'EBITDA normalisés s'entendent comme étant l'EBIT et l'EBITDA avant éléments non récurrents. L'impact des éléments non récurrents au cours du 2T07 était de +29 millions d'euros sur l'EBIT et de +6 millions d'euros sur l'EBITDA, par rapport à +4 millions d'euros sur l'EBIT et +21 millions d'euros sur l'EBITDA au 2T06. Les éléments non récurrents au 2T06 incluent une reclassification aux fins de rester cohérent avec le traitement d'un élément similaire au 4T06, ainsi qu'exposé dans la publication des résultats de l'EX06.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 5/8

Produits – Les produits consolidés ont atteint 3 720 millions d'euros au cours du deuxième trimestre, soit une croissance interne de 7,6% (ou 255 millions d'euros), d'année en année. L'entreprise s'est fixé pour objectif d'accroître durablement les produits au-delà des volumes et cet objectif s'est traduit par la mise en œuvre continue de programmes de gestion des produits, comme l'amélioration de la diversification des ventes et l'augmentation des volumes vendus via la distribution directe. Toutes les Zones ont enregistré une croissance des produits plus rapide que celle des volumes, ce qui a entraîné une hausse des produits par hl.

Les produits consolidés par hl étaient supérieurs de 2,5% d'année en année. A base géographique constante, c'est-à-dire en éliminant l'impact des plus fortes croissances provenant de pays à faibles produits par hl, la croissance interne des produits par hl aurait été de 4,1%.

Coûts des Ventes (CdV) – Les CdV consolidés se sont élevés à 1 537 millions d'euros au 2T07, soit une augmentation de 8,8% (ou 120 millions d'euros), d'année en année. Cependant, les CdV par hl ont augmenté de 3,6%, d'année en année. A base géographique constante, les coûts des ventes par hl auraient enregistré une hausse estimée à 5.0%.

Charges d'exploitation – Les charges d'exploitation, comprenant les frais de distribution, les frais de commercialisation et de marketing, les frais administratifs et les autres produits/charges d'exploitation, ont atteint 1 218 millions d'euros au 2T07, soit une baisse interne de 1,8% (ou 21 millions d'euros) par rapport au 2T06.

Des volumes de vente plus importants, des investissements consentis dans la distribution directe et des augmentations dans les frais de transport ont entraîné une élévation des frais de distribution (+42 millions d'euros ou 10,9%). En interne, les frais de commercialisation et de marketing ont diminué de 10 millions d'euros (1,7%), reflétant essentiellement une réduction des frais commerciaux sans impact sur le consommateur, et dans une moindre mesure, une ventilation des dépenses différente par rapport à celle de l'an dernier. Les frais administratifs ont diminué de 13 millions d'euros (5,1%) en interne, signe de notre contrôle rigoureux des frais généraux dans l'ensemble du groupe.

Les autres produits/charges d'exploitation se sont améliorés de +40 millions d'euros au 2T07 par rapport au 2T06. Ce changement s'explique principalement par l'extourne de certaines provisions, l'ajustement des provisions pour bonus et l'augmentation des revenus de royalties générées par des tiers.

EBITDA – L'EBITDA normalisé au 2T07 a enregistré une croissance interne de 16,5% (soit une hausse de 171 millions d'euros) pour atteindre 1 232 millions d'euros, toutes les Zones participant à cette croissance.

- L'EBITDA de l'Amérique du Nord était de 166 millions d'euros (+7,3% / en hausse de 12 millions d'euros), reflétant le maintien d'un strict contrôle des coûts dans la Zone.
- L'EBITDA de l'Amérique latine Nord s'est élevé à 470 millions d'euros (+19,1% / en hausse de 74 millions d'euros), grâce aux bons résultats des produits et volumes et à une stricte maîtrise des coûts.
- L'EBITDA de l'Amérique latine Sud affichait 66 millions d'euros (+27,1% / en hausse de 9 millions d'euros) suite aux volumes et produits plus importants et à une croissance limitée des coûts.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 6/8

- L'EBITDA de l'Europe de l'Ouest s'est établi à 241 millions d'euros (+2,2% / en hausse de 5 millions d'euros) en raison de l'attention soutenue portée au contrôle des coûts fixes. La Zone a été influencée par une augmentation des coûts des ventes et d'autres revenus d'exploitation, due aux changements intervenus au niveau des charges entre les entités du groupe, changements neutres au niveau consolidé.
- L'Europe centrale et de l'Est a généré 158 millions d'euros d'EBITDA (+11,0% / en hausse de 16 millions d'euros), sous l'impulsion principale de la forte croissance des volumes et produits, étant donné la hausse des investissements consentis aux fins de jeter les bases d'une croissance future. En outre, un changement au niveau des charges entre les entités du groupe, entré en vigueur au 4T06, a affecté négativement l'EBITDA de la Zone au 2T07. Ce montant est versé aux sociétés holding et est neutre au niveau consolidé. Si l'on exclut cet impact, les marges EBITDA auraient été stables, d'année en année.
- La Zone Asie-Pacifique a enregistré 72 millions d'euros d'EBITDA (+18,8% / en hausse de 11 millions d'euros), sous l'influence d'une croissance des produits assortie d'une croissance quasi nulle des coûts.
- L'EBITDA des Sociétés holding et exportations globales s'est élevé à 61 millions d'euros (en hausse de 45 millions d'euros), les résultats bénéficiant de l'effet positif des changements intervenus au niveau des charges entre les entités du groupe déjà mentionnés plus haut.

Il résulte de ces performances dans les différentes Zones une marge EBITDA consolidée de 33,1% pour le 2T07, contre 30,8% au 2T06. Cela se traduit par un accroissement de la marge de 227 points de base, dont 253 points de base générés en interne. L'impact négatif des écarts de conversion des devises s'élève à 11 millions d'euros pour le 2T07 (contre un impact positif de 87 millions d'euros au 2T06).

Bénéfice – Le bénéfice normalisé attribuable aux porteurs des capitaux propres d'InBev a atteint 477 millions d'euros (BPA normalisé de 0,78 euro) au 2T07, soit une croissance en valeur absolue de 21% d'année en année. Le bénéfice rapporté pour le deuxième trimestre s'élève à 667 millions d'euros et comporte les éléments suivants :

- *Coûts financiers nets* : 160 millions d'euros - 60 millions en plus qu'au 2T06, essentiellement en raison de charges d'intérêts plus élevées suite à l'accroissement du niveau moyen d'endettement net d'InBev, ainsi qu'à cause de la part plus élevée de la dette en réal brésilien dans la dette totale portant intérêt par rapport à la part en réal brésilien au 2T06.
- *Impôts sur le résultat* : 166 millions d'euros avec un taux d'imposition effectif de 19,9% (contre 20,3% pour le 2T06). La société continue à bénéficier, au niveau d'AmBev, de l'impact de la déduction d'intérêts notionnels et de l'effet de la déduction fiscale sur le goodwill résultant de la fusion entre InBev Holding Brazil et AmBev en juillet 2005, ainsi que de l'acquisition de Quinsa en août 2006. Pour l'ensemble de l'année 2007, le taux d'imposition effectif devrait se situer entre 20% et 22%.
- *Bénéfice attribuable aux actionnaires minoritaires* : 168 millions d'euros (166 millions d'euros au 2T06)

BILAN & FLUX DE TRESORERIE

Les dettes financières nettes d'InBev ont augmenté pour atteindre 6 227 millions d'euros en juin 2007, contre 5 563 millions d'euros en décembre 2006. Cette augmentation des

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 7/8

dettes nettes s'explique principalement par le financement des acquisitions de Lakeport & Cintra (153 millions d'euros), par les programmes de rachat d'actions InBev et AmBev (de 234 millions d'euros et 747 millions d'euros respectivement), par les paiements de dividendes aux actionnaires d'InBev (432 millions d'euros), par les paiements de dividendes aux actionnaires minoritaires d'AmBev (106 millions d'euros) et par l'impact des variations des cours de change (72 millions d'euros).

PERSPECTIVES

InBev jouit d'une présence attractive sur les marchés émergents dans le monde entier et s'est fixé pour objectifs à long terme d'atteindre une croissance interne des volumes supérieure à celle du secteur et une croissance des produits supérieure à celle des volumes, tout en maintenant les coûts en deçà de l'inflation et en veillant en permanence au déploiement optimal des ressources. L'entreprise continue à percevoir des opportunités d'accroissement des marges et de création de valeur.

Evénements récents

InBev a annoncé, le 6 juillet 2007, qu'elle avait conclu un accord avec Confinimmo dans le cadre duquel InBev Belgium vendra 90% d'Immobrew S.A./N.V., une filiale qui possède directement 824 cafés et quelques sites immobiliers résidentiels en Belgique et qui en possède indirectement 245 aux Pays-Bas, pour une somme de 419 millions d'euros pour 90%, hors dettes et cash. Dans le même temps, InBev va conclure un contrat de bail avec Immobrew et certaines de ses filiales.

Le 29 août 2007, conformément aux pouvoirs qui lui ont été conférés par l'Assemblée générale extraordinaire du 24 avril 2007, le Conseil d'administration d'InBev a décidé que la société entamera un nouveau programme de rachat d'actions d'InBev pour un montant allant jusqu'à 300 millions d'euros. Ce nouveau programme de rachat d'actions sera mis en place jusqu'en octobre 2008 et pourra être renouvelé par la suite. Ce nouveau programme suit l'exécution réussie du programme de rachat d'actions pour un montant de 300 millions d'euros, qui avait été annoncé le 1^{er} février dernier.

Communiqué de Presse

Bruxelles, le 30 août 2007 – 8/8

Agenda de la publication des résultats du deuxième trimestre

Le 30 août 2007

Conférence téléphonique des résultats du 2T07 pour les médias

11h00 CET – tous les détails concernant l'inscription sont disponibles sur www.InBev.com

Conférence téléphonique des résultats du 2T07 pour les investisseurs

14h00 CET / 13h00 BST / 8h00 EST - tous les détails concernant l'inscription sont disponibles sur www.InBev.com.

Annexes

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

- Informations sectorielles pour le deuxième trimestre 2007 (2T07)
- Informations sectorielles pour le premier semestre 2007 (1S07)
- Réconciliation entre les chiffres préparés selon les normes comptables brésiliennes et les normes IFRS pour l'Amérique latine (1S07)

InBev est heureux d'annoncer que le rapport financier portant sur le premier semestre 2007 est disponible dès aujourd'hui sur www.InBev.com

A propos d'InBev

InBev est une entreprise cotée en bourse (Euronext : INB) basée à Leuven en Belgique. Ses origines remontent à 1366. De nos jours, elle est le brasseur leader au niveau mondial. 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 88 000 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 à hauteur de 13,3 milliards d'euros. Pour de plus amples informations, consultez notre site Internet www.InBev.com.

Contacts

Marianne Amssoms
Vice President Global 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 déclarations et indications de nature prévisionnelle qui reflètent l'opinion actuelle de la direction d'InBev en ce qui concerne, notamment, les objectifs stratégiques d'InBev, ses perspectives commerciales, sa situation financière future, ses budgets, ses niveaux de production prévus, le montant projeté de ses coûts ainsi que les niveaux de produits et de bénéfices escomptés. Ces déclarations comportent des risques et des incertitudes. La capacité d'InBev à atteindre ces buts et objectifs dépend de nombreux facteurs qui échappent au contrôle de la direction. Dans certains cas, nous utilisons des termes tels que « estimer », « envisager », « prévoir », « anticiper », « planifier », « cibler », « avoir l'intention de », ou encore l'indicatif futur et d'autres expressions similaires pour souligner le caractère prévisionnel des déclarations. Toutes les déclarations 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 prévisionnelles. Par nature, des indications prévisionnelles comportent des risques et des incertitudes, étant donné qu'elles sont le reflet des attentes et des hypothèses actuelles d'InBev à propos d'événements et circonstances futurs qui peuvent ne pas se révéler exacts. Les résultats réels pourraient, pour de nombreuses raisons, différer de manière significative de ceux escomptés dans les déclarations de nature prévisionnelle. InBev ne peut vous garantir que les résultats, le niveau d'activité, la performance ou les réalisations futurs d'InBev seront conformes aux attentes reflétées dans les déclarations de nature prévisionnelle.