

vivendi

Résultats du Premier Semestre 2009

Jean-Bernard Lévy
Président du Directoire

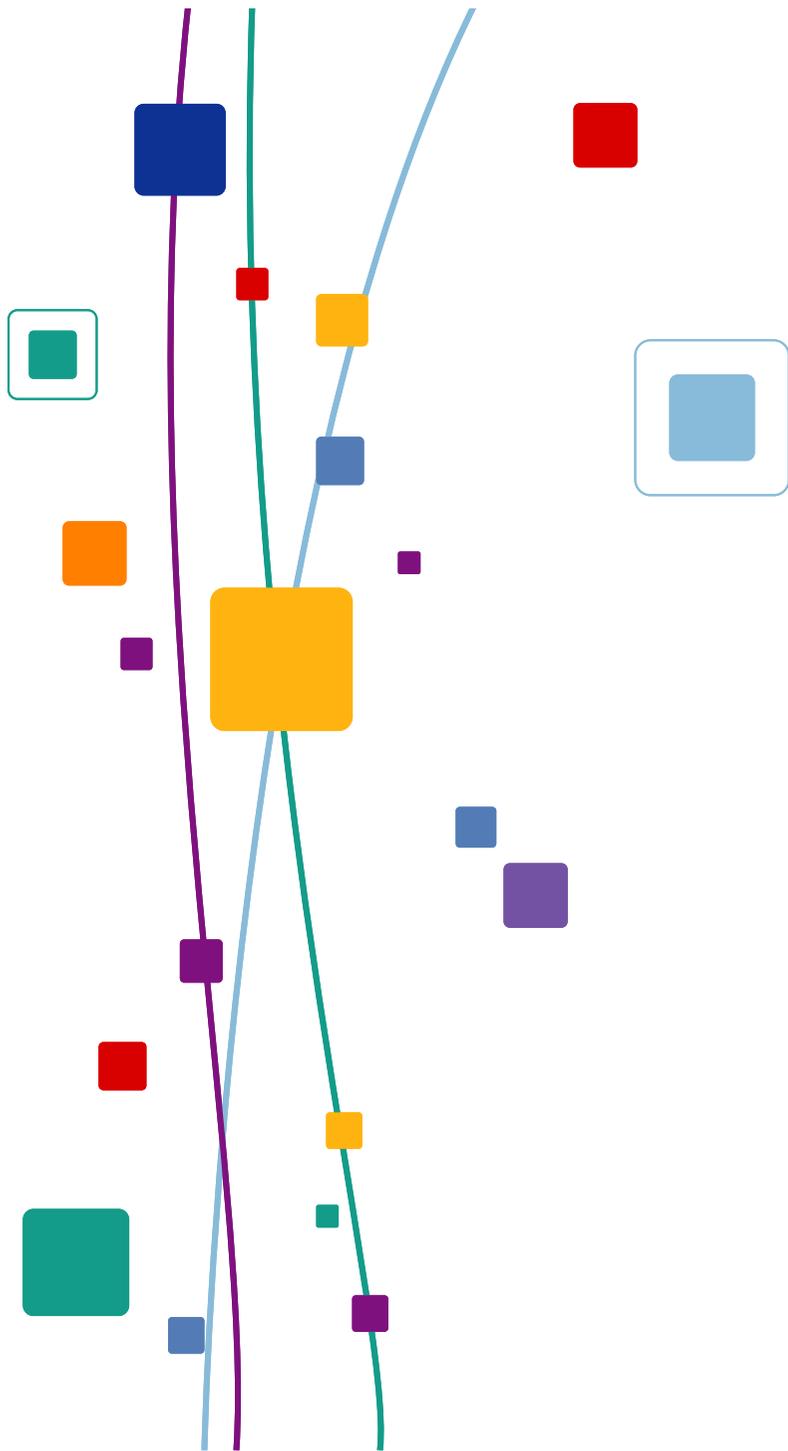
Frank Esser
Président-directeur général de SFR
Membre du Directoire de Vivendi

Bertrand Meheut
Président du Directoire de Groupe Canal+
Membre du Directoire de Vivendi

Philippe Capron
Membre du Directoire
Directeur Financier Groupe

1^{er} septembre 2009

IMPORTANT :
Comptes non audités, établis selon les normes IFRS
Les investisseurs sont instamment priés de prendre connaissance de l'avertissement juridique à la fin de la présentation

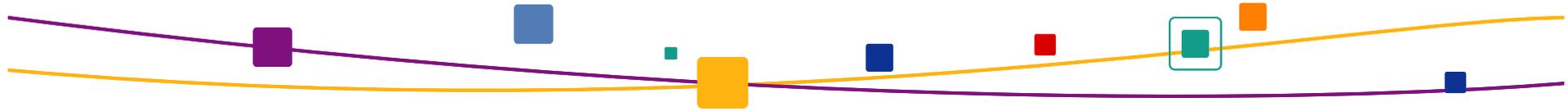


vivendi

Jean-Bernard Lévy
Président du Directoire



- Nous traversons bien la crise : son impact sur les performances du groupe est réel mais limité
- Notre modèle fondé sur l'abonnement génère des cash flows élevés et prévisibles : nous continuons à investir et à innover pour conquérir de nouveaux clients et répondre à la demande des consommateurs dans un contexte d'évolution rapide des technologies
- La conjoncture actuelle renforce la nécessité d'une gestion stricte et sélective des coûts : nous investissons dans les meilleurs contenus et technologies pour favoriser la croissance de nos métiers tout en contrôlant les autres coûts opérationnels
- Nous sommes confiants dans notre capacité à faire croître nos profits à long terme et réitérons notre engagement de distribuer des dividendes élevés pour 2009 et les années à venir



1^{er} semestre 2009 : faire croître nos métiers dans un environnement difficile

- De très bonnes performances commerciales :
 - Croissance des abonnements :
 - SFR : très forts recrutements nets en mobile et ADSL
 - Canal+ France : croissance du portefeuille de 94 k abonnements sur 1 an
 - *World of Warcraft* : progression de la base de joueurs occidentaux sur 1 an
 - Groupe Maroc Telecom : croissance du nombre de clients au Maroc et dans les filiales africaines sur 1 an
 - Maintien d'ARPU et d'ASP* élevés
 - Progression des parts de marché
- Un contrôle strict des coûts et des plans d'adaptation ont été mis en œuvre pour préserver le niveau élevé de nos marges

* « Average Selling Price »



Résultats du 1^{er} semestre 2009

■ Chiffre d'affaires :	13,2 Md€	+17,0%
■ EBITA :	2,9 Md€	+12,9%
■ Résultat Net Ajusté :	1,5 Md€	+0,9%



Nous confirmons nos perspectives 2009

Nous réitérons nos perspectives d'un EBITA en forte croissance
et d'un Résultat Net Ajusté solide permettant de maintenir un dividende élevé
avec un taux de distribution d'au moins 50%



Un positionnement idéal pour garantir la croissance future

- Des actifs de premier rang avec des positions de leader offrant des marges opérationnelles élevées
- 70% des ventes fondées sur l'abonnement sur des marchés résilients, générant des cash flows élevés et prévisibles
- Principales initiatives du S1 2009 :
 - VEVO, un service premium de clips vidéo, proposé par UMG et YouTube
 - Acquisition par Groupe Maroc Telecom de 51% de Sotelma, opérateur historique de télécommunications du Mali
 - Joint-venture de Canal+ avec VTV pour lancer une plateforme de télévision payante au Vietnam
 - Développement par Activision Blizzard d'accessoires innovants en complément des logiciels de jeux (*Tony Hawk, DJ Hero...*)

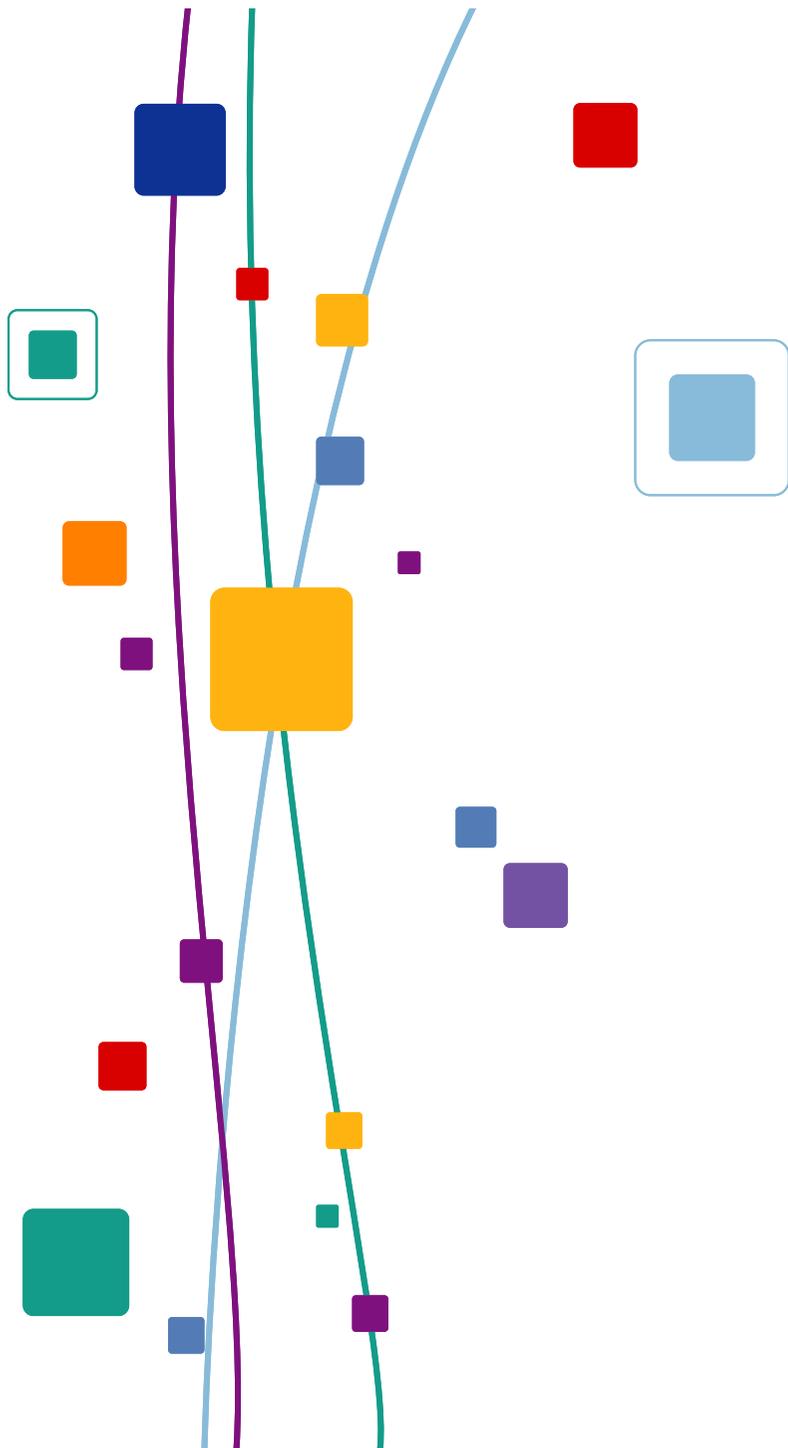
⇒ Capitaliser sur la demande du consommateur pour de la mobilité et du haut débit

⇒ Accroître la valeur de nos contenus et de nos réseaux



Une stratégie cohérente d'allocation du capital

- Distribuer à nos actionnaires un dividende d'au moins 50% du Résultat Net Ajusté
- Fournir à nos métiers les ressources nécessaires pour favoriser l'innovation et la croissance organique
- Racheter les minoritaires au juste prix quand l'opportunité se présente
- Saisir les opportunités de croissance externe en particulier dans les pays émergents, selon des critères alliant exigence, rigueur et discipline financière



vivendi



Frank Esser

Président-directeur général de SFR
Membre du Directoire de Vivendi



La construction du Nouvel SFR porte ses premiers fruits et va se poursuivre

Excellents résultats commerciaux

- #1 en ventes nettes abonnés mobiles et ADSL, sur T2 2009, grâce à des ventes dynamiques et l'amélioration de la fidélité des clients
- Croissance des ventes de services Fixe auprès des clients Entreprises, avec une prise d'ordre en hausse de +9% par rapport à 2008

Finalisation de l'intégration SFR / Neuf Cegetel

- Plan de migration de clients ADSL réalisé à 100% (Club Internet, AOL, Tele2, Cegetel, SFR ADSL) : 1 M de clients migrés depuis la fusion
- Succès du plan de départs volontaires, clos en juillet 2009

Les synergies se matérialisent

- 32 M€ de gains issus du plan de synergies à fin juin 2009, en ligne avec les objectifs de synergies sur 2009-2011
- Convergence des réseaux fixe et mobile, permettant notamment de soutenir la croissance profitable de l'Internet mobile
- Synergies de bases clients fixe/mobile et de canaux de distribution, permettant d'accroître les ventes et de réduire le churn



Plan de transformation SFR Révolution pour 2009-2012

Face aux évolutions rapides de l'environnement...

... SFR s'adapte par la mise en œuvre d'un plan de transformation structuré autour de deux axes clés

- L'Internet se diffuse de plus en plus largement, dans tous les foyers, sur tous les écrans
- La concurrence s'intensifie avec de nouveaux acteurs dans le mobile et l'ADSL
- La demande et les comportements des clients évoluent, notamment du fait de la dégradation de l'environnement économique

1. Réduire les coûts afin de maîtriser les OPEX

- Réaliser le plan de synergies de coûts

Exemples

Plan de départs volontaires
Synergies achats
Optimisations de SI et de gestion de trafic

- Mettre en place des initiatives supplémentaires permettant des économies d'OPEX

Poids croissant du Web dans la relation client et la distribution
Amélioration de la productivité des SI
Réduction des coûts opérationnels

2. Saisir les opportunités de croissance afin de compenser le ralentissement des marchés matures

- Accès et services Internet haut débit fixe
- Accès à Internet en mobilité, sur tous les terminaux
- Services pour les entreprises, notamment le segment TPE/PME

SFR n°1 des ventes nettes mobiles

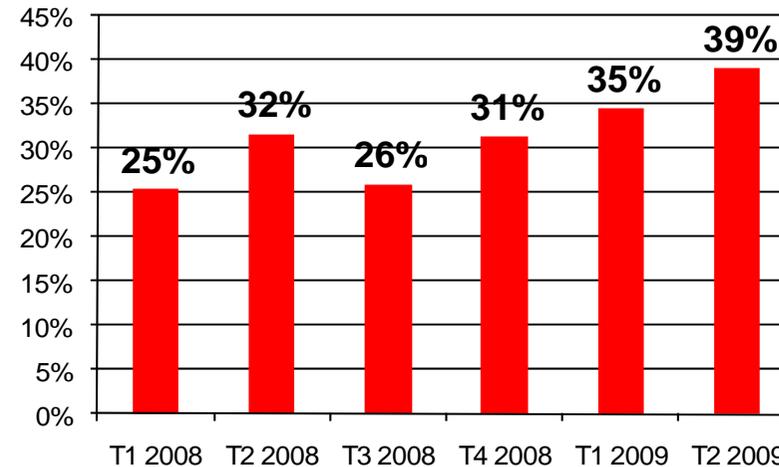
Très bons résultats commerciaux, notamment sur les abonnés, avec 39% de part de marché ventes nettes

- Sur S1 2009, croissance nette de +559 k clients mobiles, dont +466 k clients abonnés
- Succès de l'iPhone : 280 k unités vendues à fin juillet
- Part de clients abonnés en croissance à 69,5% du parc (+1,8 pt sur 1 an)
- Forte baisse du churn abonnés (12 mois glissants) de -3,4 pts vs. 2008

Fort développement de l'Internet mobile, avec une croissance du CA data à 22,1% du CA Services Mobiles (+5,5 pts sur un an)

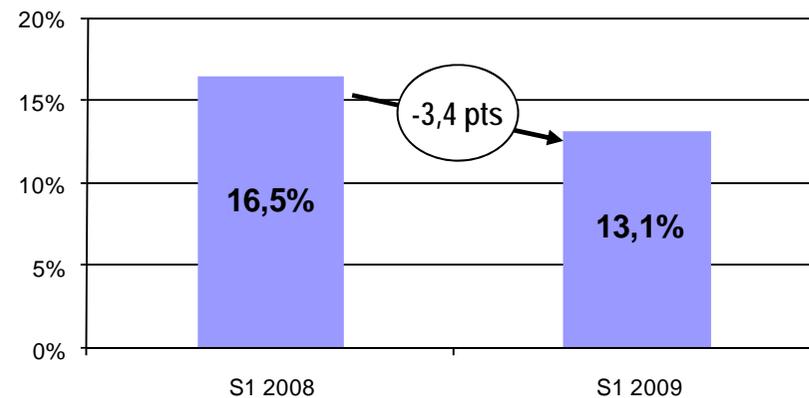
- Succès des forfaits Illimythics, avec 2,1 M clients
- Lancement réussi des forfaits Full Internet associés aux nouveaux terminaux multimédia (iPhone, Android)

Parts de marché ventes nettes abonnés



Evolution du churn abonnés

(12 mois glissants)



Poursuite des excellentes performances de l'Internet Haut Débit

SFR leader en ventes nettes ADSL au T2 avec 33% de part de marché, malgré une concurrence plus intense

- Poursuite du succès de la "neufbox de SFR" lancée en octobre 2008
- Sur S1 2009, croissance de +263 k clients ADSL
- Forte baisse du churn de -5,3 pts à 14,3% vs 2008, notamment grâce aux migrations réalisées. Les clients équipés de la neufbox ont un churn de ~12%.

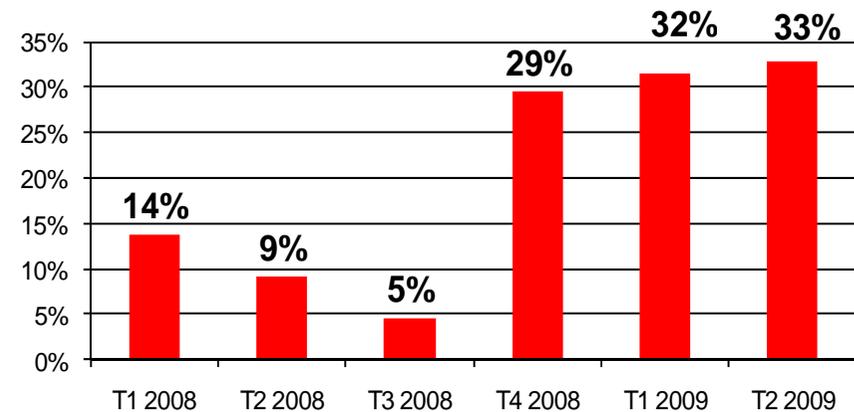
Croissance des services TV

- Parc de clients ayant accès aux services TV et VoD en croissance rapide à 1,7 M
- ~400 k souscripteurs aux bouquets et chaînes TV payants

Poursuite du déploiement de la fibre optique

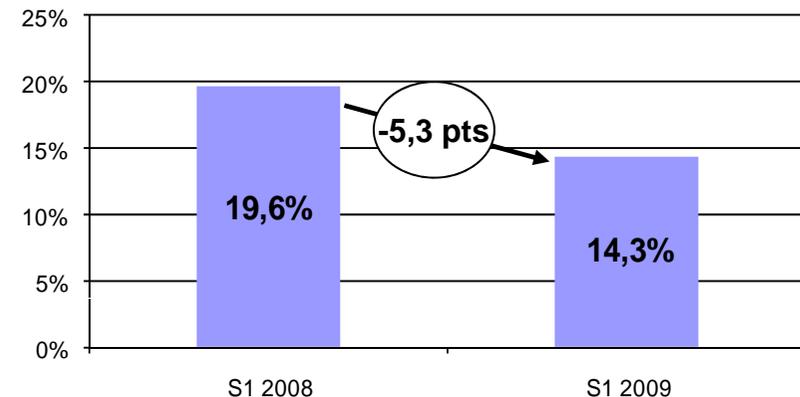
- Déploiement horizontal de la fibre en ligne avec nos objectifs de couverture de 80% de Paris d'ici fin 2009
- Raccordement des abonnés dans les immeubles ralenti par les incertitudes réglementaires

Parts de marché ventes nettes ADSL



Evolution du churn ADSL

(churn semestriel annualisé)





Mobile : investissements commerciaux importants

- CA à 4 442 M€, +0,6% grâce au CA data (+34%), malgré l'environnement économique actuel (baisse du roaming et de la consommation hors forfait)
- EBITDA à 1 677 M€ (-110 M€) :
 - les bonnes performances commerciales et le lancement de l'iPhone ont entraîné une hausse des coûts variables
 - la hausse des reversements (taxe TV) et des coûts d'interconnexion liés aux offres illimitées compensée par un strict contrôle des autres OPEX fixes

En millions d'euros - IFRS	S1 2009	S1 2008	Variation
Chiffre d'affaires	6 140	5 289	+ 16,1%
Mobile	4 442	4 416	+ 0,6%
Internet haut débit et fixe	1 865	968	
Intercos	(167)	(95)	
EBITDA	1 983	1 932	+ 2,6%
Mobile	1 677	1 787	- 6,2%
Internet haut débit et fixe	306	145	
EBITA hors coûts de restructuration	1 299	1 350	- 3,8%
Coûts de restructuration	(3)	(10)	
EBITA	1 296	1 340	- 3,3%

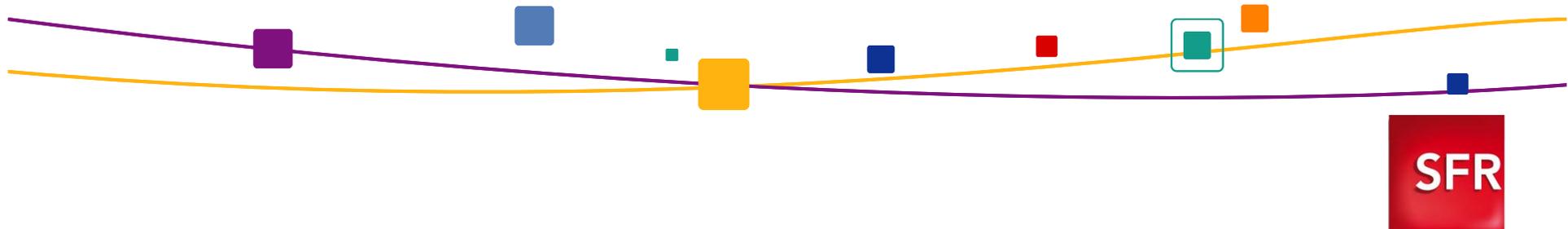
Internet haut débit et fixe : fort dynamisme commercial dans tous les segments

- CA à 1 865 M€ en hausse de 1,0% en base comparable* et hors voix commutée
- EBITDA à 306 M€ (-41 M€ en base comparable*) : hausse des coûts d'acquisition et de rétention, focus sur la qualité de service, recul des activités de voix commutée et effets de la cession d'actifs du réseau Club Internet en S1 08

Contrôle strict des coûts fixes

- En ligne avec l'objectif de 75-100 M€ de synergies en 2009
- Opex hors reversements, coûts d'interconnexion et coûts commerciaux, en baisse de 7% par rapport à S1 2008

* Cf définition de la base comparable slide 50



S2 2009

- Pilotage de la partie variable des investissements commerciaux pour la croissance (Opex/Capex)
- Baisse de 31% du prix des terminaisons d'appels mobiles à partir du 1^{er} juillet 2009
- Contrôle strict des coûts fixes
- Poursuite de la baisse des Capex mobile rapportés au chiffre d'affaires

Perspectives 2009

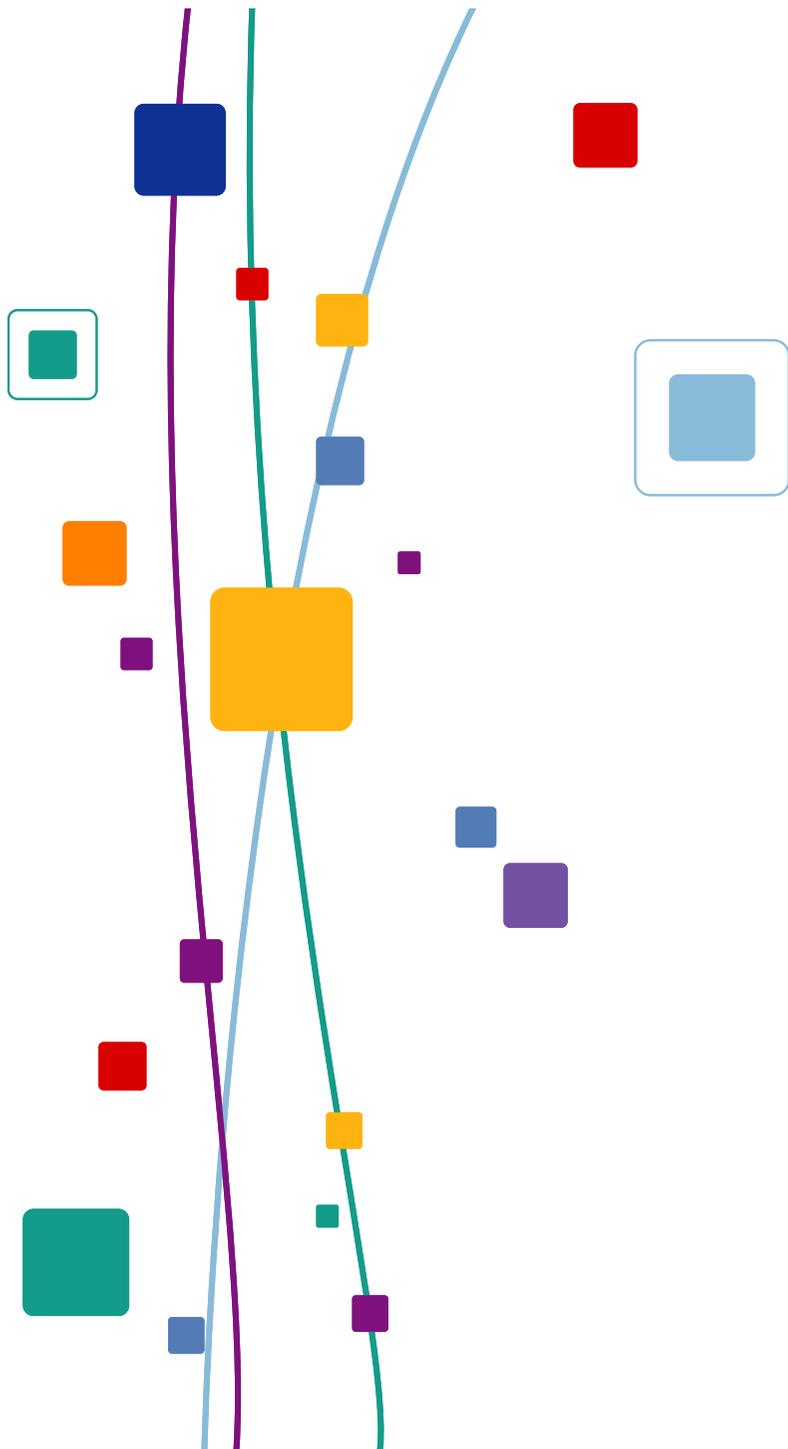
Mobile :

- CA services mobiles : en légère baisse
- EBITDA : baisse de l'ordre de 5% en partie du fait des bonnes performances commerciales (iPhone)

Internet haut débit et fixe :

- CA : en légère croissance hors voix commutée sur une base pro forma *
- EBITDA : très légère baisse sur une base pro forma

* Le pro forma illustre la consolidation globale de Neuf Cegetel au 1^{er} janvier 2008



vivendi

CANAL+
GROUPE

Bertrand Meheut

Président du Directoire de Groupe Canal+
Membre du Directoire de Vivendi

Principaux résultats du 1^{er} semestre 2009

	S1 2009	S1 2008	Variation	Change constant
Portefeuille de Groupe Canal+ (milliers d'abonnements)	11 821	11 437	+384	
dont Canal+ France	10 436	10 342*	+94	
dont Pologne	1 385	1 095	+290	
Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	2 258	2 254	+0,2%	+1,9%
EBITA hors coûts de transition	472	399		
Coûts de transition	--	(48)		
EBITA (en millions d'euros)	472	351	+34,5%	+36,4%

- Chiffre d'affaires : Résistance du portefeuille de Canal+ France et forte croissance des autres activités, dans un environnement macro-économique difficile
- EBITA : +36,4%, grâce aux initiatives en matière de réduction de coûts, à l'augmentation des prix des abonnements et au plein effet des synergies TPS

(*) Hors impact des ajustements de bases réalisés en 2008 (-103 k)

Principaux indicateurs opérationnels (France métropolitaine)

	S1 2009	S1 2008	Variation	Commentaires
Churn (par abonné)	11,2%	11,9%	-0,7 pt	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hors impact temporaire des évolutions structurelles de la base (migrations des abonnés TPS et analogiques) ■ Fidélité élevée des abonnés aux offres de Groupe Canal+ : choix des abonnés d'arbitrer entre les offres plutôt que de résilier
ARPU (par abonné)	44,4 €	43,6 €	+0,80 €	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impact positif des hausses de prix ■ Abonnement à des services optionnels (~300 k en 1 an) ■ Accélération de la numérisation (87% des abonnés Canal+)

Principaux faits marquants

Audiences historiques

- Niveaux d'audience jamais atteints à ce jour pour les programmes cryptés et en clair : chiffre d'affaires publicité de Canal+ en hausse
- Environ 4 millions de visiteurs uniques sur le site canalplus.fr
- Succès en salles des films récents de StudioCanal ("Coco", "Le Code a changé"...)

Principaux droits sécurisés

- Champions League, Europa League, "Liga" espagnole
- Nouvelle chronologie des médias, sécurisant la fenêtre "Pay TV"

Innovations

- Environ 14 millions de vidéos visionnées* sur "Canal+ à la demande"
- Lancement de l'enregistrement à distance pour les abonnés à "+Le Cube"
- Lancement de "CanalSat à la demande" disponible sur TV
- Accords entre Groupe Canal+ et Microsoft

Développement international

- Lancement d'une offre de télévision payante par satellite au Maghreb, en partenariat avec Arabsat
- Joint-venture avec VTV en vue du lancement de la 1^{ère} plateforme nationale de télévision payante au Vietnam

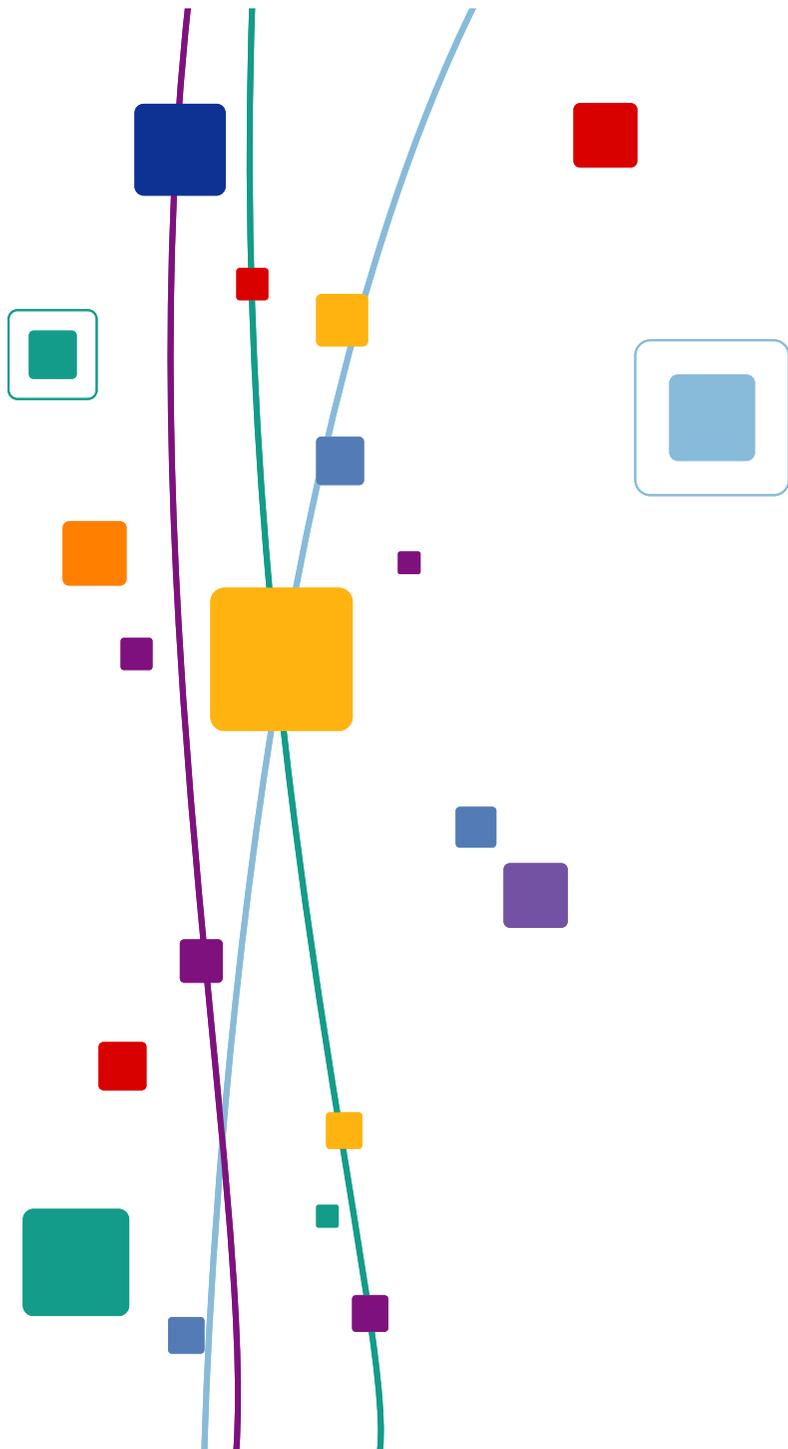
* depuis son lancement au printemps 2008

S2 2009

- Lancement de nouvelles offres : "Initial" pour CanalSat et "Canal+ Week-end"
- Lancement de nouvelles chaînes de télévision HD
- Renforcements des accords de partenariats avec les fournisseurs d'accès à internet
- Accélérer la migration des abonnés analogiques vers les offres numériques
- Lancement à venir d'une nouvelle offre de télévision au Vietnam
- 1^{ère} production internationale pour StudioCanal ("Chloé")
- Renforcement de la présence en Afrique

Perspectives 2009

- Chiffre d'affaires : légère croissance*
- EBITA : croissance autour de 10% malgré une incidence des taux de change plus défavorable que prévue



vivendi

Philippe Capron
Membre du Directoire
Directeur Financier Groupe



Résultats du 1^{er} semestre 2009

■ Chiffre d'affaires :	13 178 M€	+17,0%
■ EBITA :	2 899 M€	+12,9%
■ Résultat Net Ajusté :	1 467 M€	+ 0,9%
■ CFFO avant Capex :	3 204 M€	+4,5%
■ CFFO :	1 841 M€	-10,9%
■ Endettement net :	8,5 Md€ au 30/06/2009	



EBITA en hausse de 13%

En millions d'euros - IFRS

	S1 2009	S1 2008	Variation	Variation à taux de change constant
Activision Blizzard	373	92	x 4,1	x 3,6
Universal Music Group	211	259	- 18,5%	- 23,1%
SFR	1 296	1 340	- 3,3%	- 3,3%
Groupe Maroc Telecom	586	584	+ 0,3%	- 1,8%
Groupe Canal+	472	351	+ 34,5%	+ 36,4%
Holding & Corporate / Autres	(39)	(59)		
Total Vivendi	2 899	2 567	+ 12,9%	+ 10,7%

L'EBITA comprend l'incidence défavorable de la charge relative aux rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (-64 M€ vs +16M€ en S1 2008)



Contrôle des coûts et synergies dans chacun de nos métiers

- Contrôle des coûts
 - Rationalisation continue de notre structure de coûts
 - Mise en œuvre de plans d'adaptation
- D'importantes synergies réalisées conformément aux plans
 - Groupe Canal+ a dépassé l'objectif de 350 M€ de synergies liées à la fusion avec TPS
 - Activision Blizzard a dépassé l'objectif de synergies liées à la fusion de 100-150 M\$ d'économies de coûts
 - SFR a réalisé 32 M€ de synergies liées à la fusion avec Neuf Cegetel au 1^{er} semestre 2009, en ligne avec l'objectif de 75-100 M€ en 2009 et de 250-300 M€ d'ici 2011

Résultat net ajusté

En millions d'euros – IFRS

	S1 2009	S1 2008	Variation	
				%
■ Chiffre d'affaires	13 178	11 268	+ 1 910	+ 17,0%
■ Résultat opérationnel ajusté - EBITA	2 899	2 567	+ 332	+ 12,9%
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	71	135	- 64	
Coût du financement	(220)	(134)	- 86	
Produits perçus des investissements financiers	3	4	- 1	
Impôt sur les résultats	(288)	(474)	+ 186	
Intérêts minoritaires	(998)	(644)	- 354	
■ Résultat net ajusté	1 467	1 454	+ 13	+ 0,9%

Consolidation globale de Neuf Cegetel depuis le 15 avril 2008 et baisse de la contribution de NBC Universal

Impact des acquisitions de Neuf Cegetel et d'Activision

Dont +389 M€ liés à l'utilisation en 2009 des pertes fiscales de Neuf Cegetel par SFR dont 171 M€ revenant au minoritaire

Impact de la transaction Activision Blizzard ; 44% d'intérêts minoritaires dans l'utilisation des pertes fiscales de Neuf Cegetel par SFR

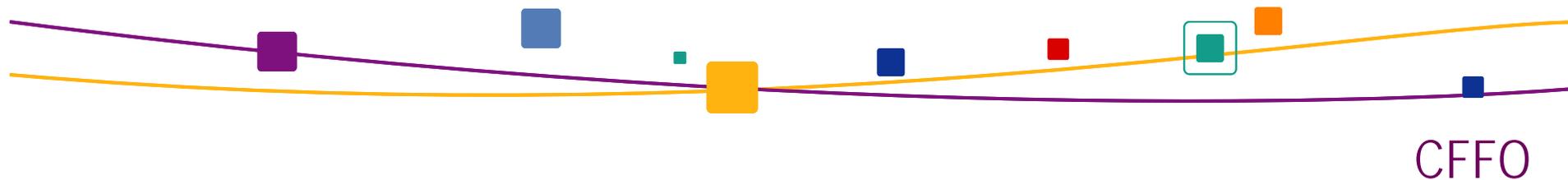


CFFO avant Capex

En millions d'euros - IFRS

	S1 2009	S1 2008	Variation
Activision Blizzard	384	129	x 3
Universal Music Group	(7)	235	
SFR	1 926	2 007	- 4,0%
Groupe Maroc Telecom	711	696	+ 2,2%
Groupe Canal+	126	21	x 6
Dividendes reçus de NBC Universal	171	142	+ 20,4%
Holding & Corporate / Autres	(107)	(165)	
Total CFFO avant Capex, net	3 204	3 065	+ 4,5%

Dont investissements dans les artistes, plan de rémunération à long terme UMG et variations défavorables de BFR

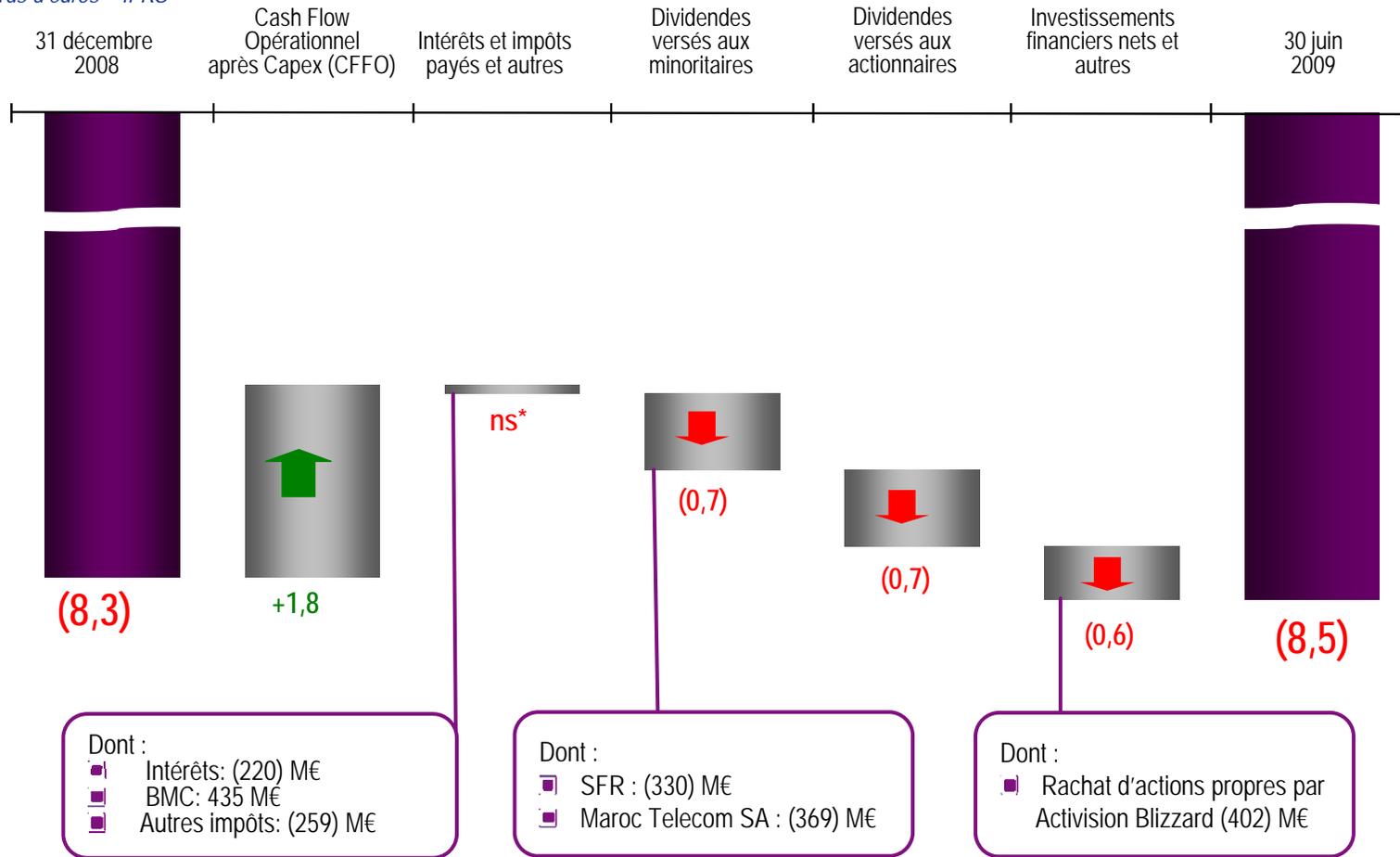


<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2009	S1 2008	Variation
Activision Blizzard	367	115	x 3,2
Universal Music Group	(23)	224	
SFR	972	1 347	- 27,8%
Groupe Maroc Telecom	485	507	- 4,3%
Groupe Canal+	(22)	(102)	
Dividendes reçus de NBC Universal	171	142	+ 20,4%
Holding & Corporate / Autres	(109)	(167)	
Total Vivendi	1 841	2 066	- 10,9%

Capex net : 1 363 M€, + 364 M€, principalement dû à la consolidation de Neuf Cegetel

Évolution de l'endettement financier net

En milliards d'euros - IFRS



Engagement de maintenir un rating BBB**

* ns : non significatif
 ** Ratings de Standard & Poor's et Fitch : BBB stable. Rating de Moody's : Baa2 stable

Chiffre d'affaires : 1 305 M€, +4,1%

- Solides performances malgré un contexte économique plus difficile avec une forte croissance des filiales africaines

EBITA : 586 M€

Marge d'EBITA de 45%

- Impact des efforts commerciaux au Maroc et du développement du réseau malgré une amélioration de la marge de l'ensemble des filiales du groupe

En millions d'euros - IFRS	S1 2009	S1 2008	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	1 305	1 254	+ 4,1%	+ 2,0%
<i>Mobile</i>	<i>936</i>	<i>891</i>	<i>+ 5,1%</i>	<i>+ 2,7%</i>
<i>Fixe et Internet</i>	<i>502</i>	<i>486</i>	<i>+ 3,3%</i>	<i>+ 1,6%</i>
<i>Intercos</i>	<i>(133)</i>	<i>(123)</i>		
EBITDA	769	745	+ 3,2%	+ 0,9%
EBITA	586	584	+ 0,3%	- 1,8%
<i>Mobile</i>	<i>427</i>	<i>450</i>	<i>- 5,1%</i>	<i>- 7,4%</i>
<i>Fixe et Internet</i>	<i>159</i>	<i>134</i>	<i>+ 18,7%</i>	<i>+ 17,1%</i>

Croissance de la base clients

- Clients groupe : 19,6 M, +5,3% en 1 an
- Clients mobile en Afrique subsaharienne : 3,2 M, +44,1% en 1 an
- Au Maroc, abonnés mobile : 671 k, +18,6% en 1 an

Développement international

- Acquisition de 51% de Sotelma, l'opérateur historique au Mali, en juillet 2009

Solides perspectives de croissance sur un marché avec un faible niveau de pénétration du mobile

S2 2009

- Contexte économique et concurrentiel difficile et impact de la réglementation au Maroc
- Accent mis sur la segmentation, la relation clients et les offres d'abondance
- Hausse de la rentabilité des filiales africaines
- Consolidation globale de Sotelma

Perspectives 2009*

- Croissance du chiffre d'affaires : environ 2% en Dirhams
- Marge d'EBITA : environ 45%

Chiffre d'affaires : 2 009 M€

- Croissance de 29% des ventes de musique numérisée représentant environ 28 % des ventes de musique enregistrée
- Hausse du chiffre d'affaires de l'édition musicale et des ventes de produits dérivés
- Compensées par le déclin des ventes physiques ainsi que par la baisse des redevances

EBITA : 211 M€

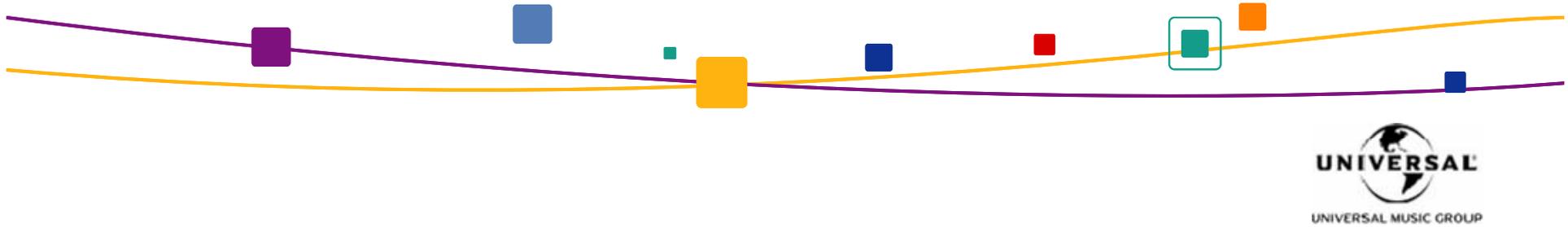
- Croissance de l'édition musicale et contribution des nouvelles branches d'activités conjuguées à des économies de coûts
- Compensées par des ventes physiques en baisse, un mix produits défavorable, une baisse des redevances liées au dénouement de litiges sur droits d'auteur et l'augmentation des coûts de restructuration

En millions d'euros - IFRS

	S1 2009	S1 2008	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	2 009	2 044	- 1,7%	-5,3%
EBITA hors coûts de restructuration	248	288	- 13,9%	- 17,6%
Coûts de restructuration	(37)	(29)	- 27,6%	
EBITA	211	259	- 18,5%	-23,1%

Evènements récents

- Bravado a signé avec les ayant-droits de Michael Jackson et les Rolling Stones pour produire et distribuer des produits dérivés
- UMG a signé un accord sur les droits de catalogue de Frank Sinatra hors Amérique du Nord
- La joint-venture d'Universal Music spécialisées dans les évènements musicaux a annoncé la création du premier évènement Rocks F1 qui aura lieu à Singapour
- UMG s'est associé à YouTube pour créer VEVO, un service premium de clips vidéo



S2 2009

- D'importantes sorties prévues*: Lil Wayne, Bon Jovi, Mika, Mariah Carey, Mary J Blige, Rihanna, Jack Johnson, Kanye West, Snow Patrol, Take That
- Maintien de la politique de rationalisation et de contrôle des coûts

Perspectives 2009

- EBITA : baisse liée à des conditions du marché de la musique plus difficiles et à des charges de restructuration plus élevées que prévues

* Le calendrier des sorties est susceptible d'être modifié

Chiffre d'affaires en IFRS : 1 493 M€

- Ventes soutenues des franchises *Call of Duty*, *Guitar Hero* et *World of Warcraft*
- N°1 des éditeurs tiers* aux Etats-Unis au 1^{er} semestre 2009
- Progression de la base de joueurs occidentaux à *World of Warcraft* sur 1 an

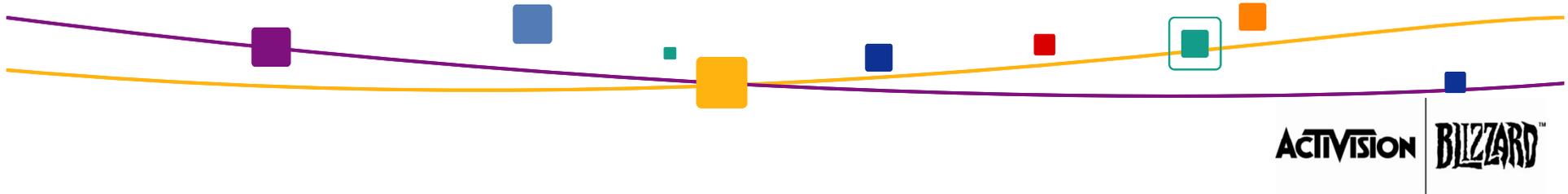
EBITA en IFRS : 373 M€

- Réduction des dépenses opérationnelles grâce au contrôle des coûts et aux synergies liées à la fusion
- Impact positif de 245 M€ sur l'EBITA lié à la variation nette du différé de chiffre d'affaires et des coûts des ventes associés
- Au 30 juin 2009, le solde de marge différée au bilan s'élève à 261 M€

En millions d'euros - IFRS	S1 2009	S1 2008	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	1 493	444	x 3,4	x3,0
EBITA	373	92	x 4,1	x 3,6

Evènements récents

- Au 31 juillet 2009, le Conseil d'Administration d'Activision Blizzard a autorisé l'augmentation de 1,0 Md\$ à 1,25 Md\$ du programme de rachat d'actions propres. Au 30 juin 2009, Activision Blizzard a acheté ses propres actions pour un montant de 668 M\$ (soit 64 millions d'actions) et disposait de 2 Md€ de trésorerie au bilan
- Au 30 juin 2009, Vivendi détient environ 56% d'Activision Blizzard
- Blizzard Entertainment a annoncé le troisième pack d'expansion à son MMORPG : *World of Warcraft : Cataclysm™*



Des sorties importantes prévues au 2^{ème} semestre 2009*

- *Guitar Hero 5, Marvel Ultimate Alliance 2, Wolfenstein, DJ Hero, Band Hero, Bakugan Battle Brawlers, Blur, Tony Hawk: Ride, Modern Warfare Wii, Modern Warfare 2*

Perspectives en U.S. non-GAAP**

	Nouvelles perspectives 2009
Chiffre d'affaires net	4,5 Md\$
Résultat par action	0,63\$

* Programme de sorties non exhaustif et indicatif susceptible de modifications. Les titres ne sont pas classés par date de sortie
 ** Voir définitions et avertissement juridique slide 53 Informations au 5 août 2009 et non mises à jour depuis. Voir documents relatifs à la publication des résultats du 2^{ème} trimestre 2009 d'Activision Blizzard datés du 5 août 2009



Perspectives 2009 de Vivendi

Nous réitérons nos perspectives d'un EBITA en forte croissance
et d'un Résultat Net Ajusté solide permettant de maintenir un dividende élevé
avec un taux de distribution d'au moins 50%



vivendi

Groupe mondial
leader de la communication

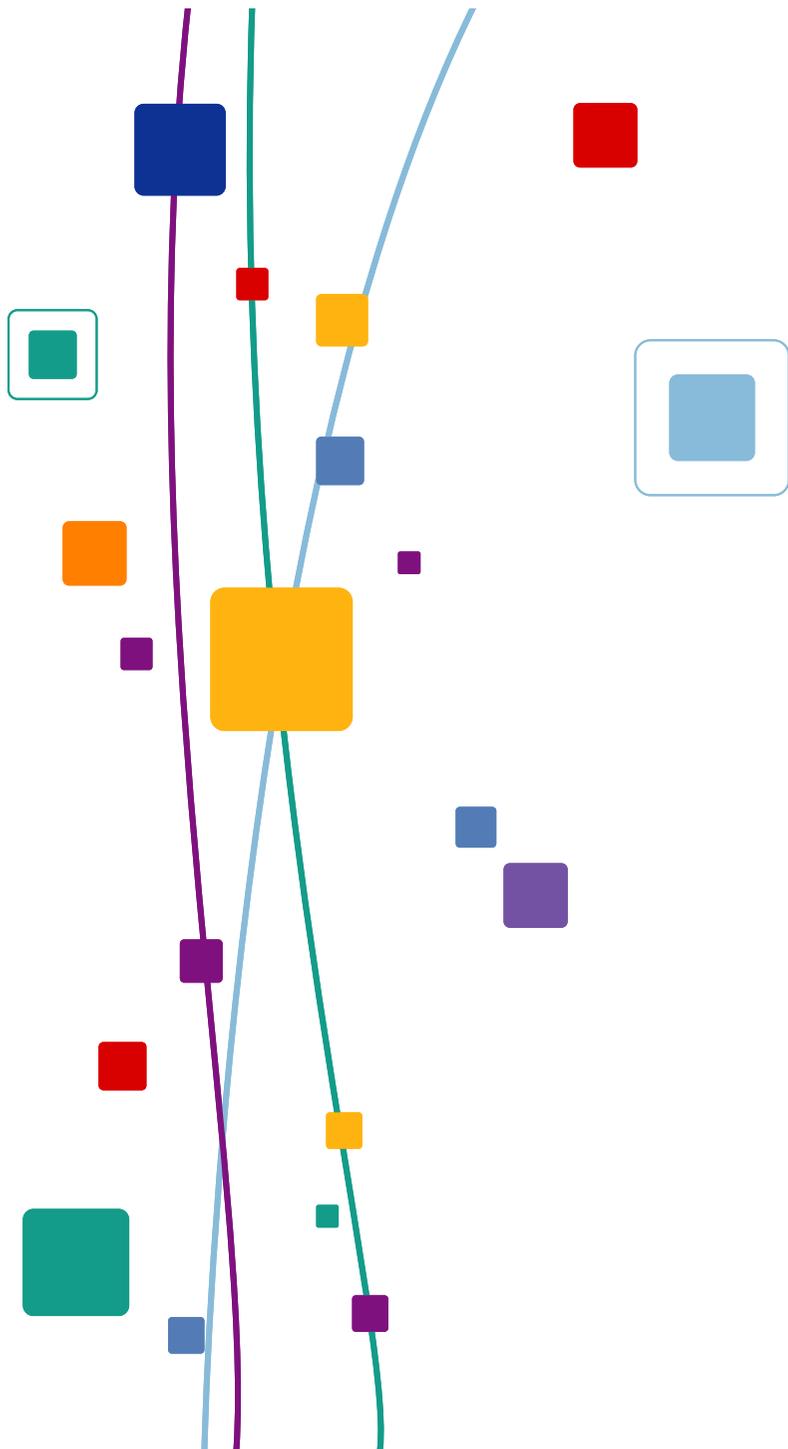
N° 1 mondial des jeux vidéo

N° 1 mondial de la musique

N° 2 français des télécoms

N° 1 marocain des télécoms

N° 1 français de la télévision payante



vivendi

Annexes

Chiffre d'affaires

S1 2009	S1 2008	Variation	Variation à taux de change constant	En millions d'euros - IFRS	T2 2009	T2 2008	Variation	Variation à taux de change constant
1 493	444	x 3,4	x3,0	Activision Blizzard	762	223	x 3,4	x3,0
2 009	2 044	- 1,7%	- 5,3%	Universal Music Group	983	1 011	- 2,8%	- 7,5%
6 140	5 289	+ 16,1%	+ 16,1%	SFR	3 112	2 987	+ 4,2%	+ 4,2%
1 305	1 254	+ 4,1%	+ 2,0%	Groupe Maroc Telecom	665	640	+ 3,9%	+ 1,6%
2 258	2 254	+ 0,2%	+ 1,9%	Groupe Canal+	1 139	1 139	-	+ 1,9%
(27)	(17)			Activités non stratégiques et autres, et élimination des opérations intersegment	(13)	(12)		
13 178	11 268	+ 17,0%	+ 15,0%	Total Vivendi	6 648	5 988	+ 11,0%	+ 8,6%

Incluant la consolidation des entités suivantes :

- pour UMG : Univision Music Group (5 mai 2008);
- pour Groupe Canal+ : Kinowelt (2 avril 2008);
- pour SFR : Neuf Cegetel (15 avril 2008);
- fusion de Vivendi Games et Activision renommée Activision Blizzard le 9 juillet 2008



EBITA T2 2009

En millions d'euros - IFRS

	T2 2009	T2 2008	Variation	Variation à taux de change constant
Activision Blizzard	195	42	x 4,6	x4,0
Universal Music Group	101	148	- 31,8%	- 35,8%
SFR	686	716	- 4,2%	- 4,2%
Groupe Maroc Telecom	300	316	- 5,1%	- 7,2%
Groupe Canal+	218	181	+ 20,4%	+ 22,5%
Holding & Corporate / Autres	6	(39)		
Total Vivendi	1 506	1 364	+ 10,4%	+ 8,0%

L'EBITA comprend une augmentation de la charge relative aux rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (-39 M€ vs -22 M€ au T2 2008)



Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence

*En millions d'euros – IFRS
(sauf mention contraire)*

	S1 2009	S1 2008	% Variation
■ Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	71	135	- 47,4%
dont NBC Universal en €	72	118	- 39,0%
<i>NBC Universal en \$</i>	<i>97 \$</i>	<i>179 \$</i>	<i>- 45,8%</i>
dont Neuf Cegetel*	-	18	

* Neuf Cegetel est consolidé par intégration globale depuis le 15 avril 2008

Coût du financement

<i>En millions d'euros – IFRS (sauf mention contraire)</i>	S1 2009	S1 2008
■ Coût du financement	(220)	(134)
■ Charges d'intérêt sur les emprunts	(243)	(190)
Coût moyen de la dette financière brute (%)	4,66%	4,50%
Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)	10,4	8,4
■ Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	23	56
Rémunération moyenne des placements (%)	1,35%	4,41%
Encours moyen des placements (en milliards d'euros)*	3,4	2,6

* A partir du 10 juillet 2008, intègre la trésorerie nette d'Activision Blizzard (2,0 Md€ au 30 juin 2009)

Impôts

En millions d'euros – IFRS

	S1 2009		S1 2008	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
Bénéfice Mondial Consolidé	107	265	296	158
Impôts courants : économie de l'année n	107	107	296	296
Impôts différés : variation de l'économie attendue (année n+1/ année n)	-	158	-	(138)
Charge d'impôt	(395)	(680)	(770)	(698)
- dont économie d'impôt courant liée à l'utilisation par SFR des déficits ordinaires reportables de Neuf Cegetel	389	389	-	-
- dont reprise de l'actif d'impôt différé lié à l'utilisation des déficits ordinaires reportables de Neuf Cegetel par SFR	-	(389)	-	-
Impôt sur les résultats	(288)	(415)	(474)	(540)
Impôts (payés)/reçus en numéraire		176		(744)

En 2009, l'encaissement par Vivendi du remboursement d'impôt lié au bénéfice mondial consolidé au titre de 2008 est intervenu au 1^{er} semestre pour 435 M€. En 2008, le remboursement au titre de 2007 était intervenu au 3^{ème} trimestre.

Du résultat net ajusté au résultat net, part du groupe

<i>En millions d'euros – IFRS</i>		S1 2009	S1 2008
	Résultat net ajusté	1 467	1 454
	Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	(289)	(205)
	Autres charges et produits financiers	(86)	(10)
	Impôts	(127)	(66)
	- dont variation de l'actif d'impôt différé lié au bénéfice mondial consolidé	158	(138)
	- dont variation de l'actif d'impôt différé lié à l'utilisation des déficits reportables de Neuf Cegetel par SFR	(389)	-
	Intérêts minoritaires	223	49
	Résultat net, part du groupe	1 188	1 222

Impact de la consolidation de Neuf Cegetel et d'Activision

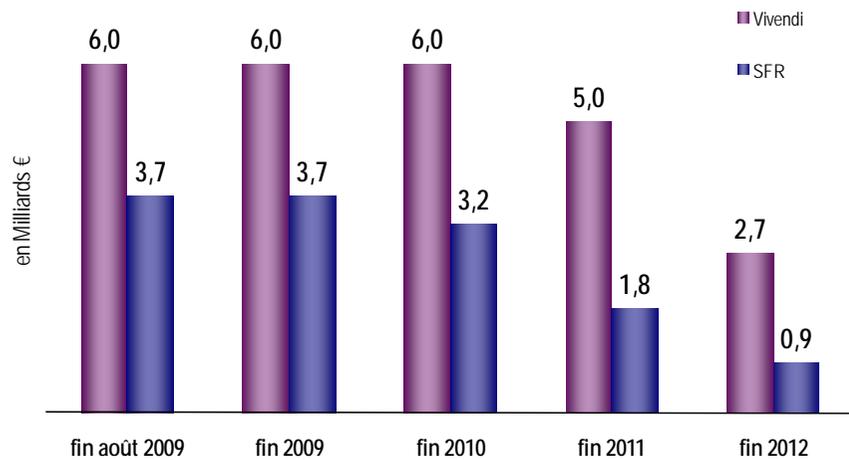
Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises

Dont 171 M€ correspondant aux 44% d'intérêts minoritaires dans l'utilisation des pertes fiscales de Neuf Cegetel par SFR

- dont variation de l'actif d'impôt différé lié à l'utilisation des déficits reportables de Neuf Cegetel par SFR

D'importantes lignes de crédit jusqu'en 2011

Montant des lignes de crédit bancaire



■ Lignes de crédit bancaire disponibles, nettes des billets de trésorerie à fin août 2009 :

■ Vivendi SA : ~ 5,7 Md€

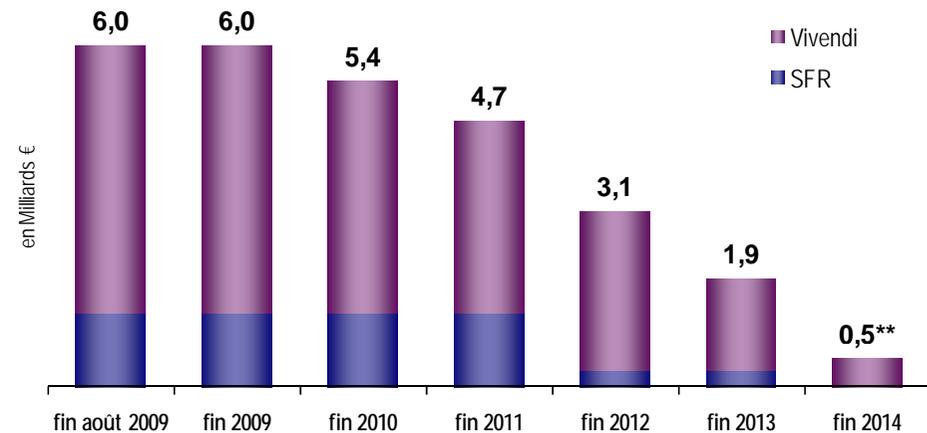
■ SFR : ~ 1,5 Md€*

Aucun remboursement de dette obligataire significatif avant 2012

■ A fin août 2009, la durée moyenne économique de la dette du groupe était de 3,6 années

■ Les emprunts obligataires représentaient environ 61% de la dette brute

Montant des emprunts obligataires



** Échéance 2018

* En outre, 0,85 Md€ (à fin août 2009) sont disponibles chez SFR au titre de la ligne de crédit de 1,5 Md€ accordée par Vivendi en juin 2009

Performances par activité US Non-GAAP, base comparable*

<i>En millions de dollars</i>	S1 2009	S1 2008	% Variation
Activision	796	1 184	
Blizzard	581	571	
Distribution	148	165	
Chiffre d'affaires des activités stratégiques	1 525	1 920	-20,6%
Activision	(6)	138	
Blizzard	277	301	
Distribution	4	4	
Résultat opérationnel des activités stratégiques	275	443	-37,9%

IFRS

<i>En millions d'euros</i>	S1 2009
Activision	898
Blizzard	485
Distribution	110
Chiffre d'affaires des activités stratégiques	1 493
Activités non stratégiques	-
Chiffre d'affaires	1 493
Activision	145
Blizzard	231
Distribution	(2)
EBITA des activités stratégiques	374
Activités non stratégiques	(1)
EBITA	373

* Se reporter à la slide 53

Activision Blizzard - Réconciliation du chiffre d'affaires IFRS

En millions		S1 2009
Chiffre d'affaires non-GAAP des activités stratégiques		
		\$1 525
Plus : Variation des produits constatés d'avance (a)		
		\$493
Plus : Chiffre d'affaires des activités cédées ou liquidées		
		\$1
Chiffre d'affaires en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard		
		\$2 019
Réconciliation US GAAP et IFRS		
		\$-
Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)		
		\$2 019
Conversion en euros des données en dollars		
IFRS	Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi	1 493 €

Se reporter à la slide 53 pour les définitions

- (a) Compte tenu du récent essor de l'usage des fonctionnalités en ligne, ces fonctionnalités et l'obligation qui est faite à la société d'en assurer le fonctionnement, constituent pour certains jeux une prestation « plus que non négligeable ». Activision Blizzard n'a pas identifié de preuves objectives de la juste valeur des logiciels et des services en ligne en continu, et ne prévoit pas de facturer à part cette composante des jeux en ligne. En conséquence, la société comptabilise, en US GAAP et en IFRS, l'intégralité du chiffre d'affaires lié à la vente de ces jeux sur la durée estimée des services fournis. Activision Blizzard diffère aussi le coûts des ventes associés. Ce changement n'a pas d'impact sur la génération de cash.

Après la finalisation de la fusion Activision-Vivendi Games en juillet 2008, Activision Blizzard a examiné les méthodes et principes comptables de Vivendi Games et en a déduit que le chiffre d'affaires généré par les ventes de boîtes du jeu *World of Warcraft*, de ses packs d'extension et autres produits accessoires devait être différé puis étalé sur la durée de vie estimée du client à compter de l'activation du logiciel et de la fourniture des services d'accès.

Activision Blizzard - Réconciliation de l'EBITA IFRS

En millions

S1 2009

Résultat opérationnel non-GAAP des activités stratégiques		\$275	
Plus : Variation des produits constatés d'avance et des coûts de vente associés (a)	\$331	} Inclus dans l'EBITA et l'ANI	
Moins : Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)	-\$71		
Moins : Résultat des activités cédées ou liquidées	-\$8		
Moins : Coûts liés à l'opération de rapprochement et à l'intégration des activités (c)	-\$47		
Moins : Amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres ajustements liés à l'affectation du coût d'acquisition	-\$83		
Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard		\$397	
Réconciliation US GAAP et IFRS		\$18	
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)	\$8		
Coûts liés à l'opération de rapprochement et à l'intégration des activités (c)	\$11		
Autres	-\$1		
Résultat opérationnel en IFRS		\$415	
Moins : Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	\$89	} Elimination des éléments exclus de l'EBITA	
EBITA en IFRS (en millions de dollars)	\$504		
Conversion en euros des données en dollars			
EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi		373 €	

Se reporter à la slide 53 pour les définitions

- (a) Se reporter à la slide 46
- (b) En IFRS, les stock-options existantes d'Activision n'ont été ni réévaluées à la juste valeur, ni affectées au coût du regroupement d'entreprises à la date de celui-ci ; c'est pourquoi la juste valeur marginale comptabilisée en US GAAP est extournée, nette des coûts capitalisés.
- (c) Comprennent le coût des licenciements et de résiliation des baux commerciaux, ainsi que les provisions pour dépréciations d'actifs et les coûts de désengagement induits par l'annulation de projets. En IFRS, les provisions pour restructuration sont comptabilisées lorsque la société s'est engagée dans un plan de restructuration. En US GAAP, la charge correspondante est comptabilisée sur la base du calendrier réel de restructuration.

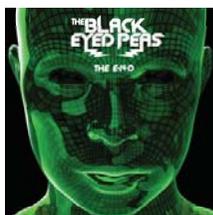


Meilleures ventes

Premier semestre 2009	Millions d'unités *
<i>U2</i>	3,8
<i>Lady Gaga</i>	2,9
<i>Eminem</i>	2,8
<i>Taylor Swift</i>	1,8
<i>Black Eyed Peas</i>	1,6
Top - 5 Artistes	~12,9

Premier semestre 2008	Millions d'unités *
<i>Amy Winehouse</i>	3,0
<i>Duffy</i>	2,7
<i>Mariah Carey</i>	2,6
<i>Jack Johnson</i>	2,5
<i>Lil Wayne</i>	2,1
Top - 5 Artistes	~12,8

UMG



<i>En millions d'euros</i>	S1 2009	Variation à taux de change constant
Ventes physiques	973	-15,1%
Ventes numériques	467	+ 21,7%
Redevances et autres	204	-15,5%
Musique enregistrée	1 644	-7,4%
Services aux artistes et produits dérivés	85	+ 16,0%
Edition musicale	306	+ 1,1%
Elimination des opérations	(26)	
Chiffre d'affaires	2 009	-5,3%



* Ventes d'albums sur supports physiques et numériques



	S1 2009	S1 2008	Variation
MOBILE			
Clients (en '000) *	20 211	19 275	+ 4,9%
Proportion de clients abonnés *	69,5%	67,7%	+ 1,8pt
Clients 3G (en '000) *	7 190	4 739	+ 51,7%
Part de marché en base clients (%) *	34,3%	34,4%	- 0,1pt
Part de marché réseau (%)	36,0%	36,1%	- 0,1pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an) **	421	434	-3,0%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an) **	534	562	-5,0%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an) **	176	184	-4,3%
Chiffre d'affaires data en % du C.A. services mobiles**	22,1%	16,6%	+ 5,5pts
Coût d'acquisition d'un client abonné (€/recrutement)	201	211	- 4,7%
Coût d'acquisition d'un client prépayé (€/recrutement)	21	27	- 22,2%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	6,6%	7,1%	- 0,5pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	7,7%	5,4%	+ 2,3pts
INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE			
Clients Internet haut débit (en '000)	4 154	3 731	+ 11,3%
Entreprises - sites raccordés au réseau (en '000)***	169	153	+ 10,5%

* Hors clients MVNO qui sont estimés à environ 983 k fin juin 2009 contre 918 k fin juin 2008

** Y compris terminaisons d'appels mobiles

*** A partir du 1^{er} janvier 2009, les sites d'entreprises raccordés au réseau de SFR ne comptabilisent plus les sites d'entreprises commercialisés sous marque blanche (31 k à fin décembre 2008)



SFR: Détail du chiffre d'affaires

IFRS en millions d'euros	S1 2009 Publié		S1 2008 Publié		% Variation	S1 2008 Base comparable*		% variation en base comparable *
Sortant, net de promotions	3 430	81%	3 461	82%	-0,9%	3 472	82%	-1,2%
Entrant mobile	507	12%	424	10%	19,6%	424	10%	
Entrant fixe	181	4%	198	5%	-8,6%	198	5%	
Roaming in	94	2%	106	2%	-11,3%	106	2%	
Chiffre d'affaires réseau	4 212		4 189		0,5%	4 200		0,3%
Autres	38	1%	41	1%	-7,3%	41	1%	
Chiffre d'affaires services mobiles	4 250	100%	4 230	100%	0,5%	4 241	100%	0,2%
Ventes d'équipement, nettes	192		186		3,2%	186		
Activité Mobile	4 442		4 416		0,6%	4 427		0,3%
Activité Internet haut débit et fixe	1 865		968			1 935		-3,6%
Elimination des opérations intersegment	-167		-95			-204		
Chiffre d'affaires total de SFR	6 140		5 289		16,1%	6 158		-0,3%
Dont chiffre d'affaires data mobile	940		701		34,1%	701		

* La base comparable illustre la consolidation par intégration globale de Neuf Cegetel (hors Pôle Edition et Internationale de Jet Multimédia) comme si elle s'était effectivement produite au 1^{er} janvier 2008



Groupe Maroc Telecom

<i>En milliers, sauf indications contraires</i>	S1 2009	S1 2008	Variation
MAROC TELECOM SA			
Nombre de clients mobiles	14 289	14 224	+ 0,5%
% Clients prépayés	95,3%	96,0%	- 0,7pt
ARPU (en euros/mois)	8,4 €	8,6 €	- 2,3%
Nombre de lignes fixes	1 290	1 329	- 2,9%
Total accès Internet	486	487	- 0,2%
FILIALES			
Nombre de clients mobiles	3 264	2 350	+ 38,9%
Nombre de lignes fixes	243	207	+ 17,4%
Parc Internet	51	33	+ 54,5%

Résultat opérationnel ajusté (EBITA) : Résultat opérationnel (défini comme la différence entre les charges et les produits, à l'exception de ceux résultant des activités financières, des sociétés mises en équivalence, des activités cédées ou en cours de cession et de l'impôt) avant amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises.

Résultat net ajusté comprend les éléments suivants : le résultat opérationnel ajusté, la quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence, le coût du financement, les produits perçus des investissements financiers, comprenant les dividendes reçus de participations non consolidées, ainsi que les intérêts perçus sur prêts aux sociétés mises en équivalence et aux participations non consolidées, ainsi que les impôts et les intérêts minoritaires relatifs à ces éléments. Il n'intègre pas les éléments suivants : les dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, l'amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les autres charges et produits financiers, le résultat net des activités cédées ou en cours de cession, l'impôt sur les résultats et les intérêts minoritaires afférents aux ajustements, ainsi que certains éléments d'impôt non récurrents (en particulier, la variation des actifs d'impôt différé liés au bénéfice mondial consolidé et le retournement des passifs d'impôts afférent à des risques éteints sur la période).

Cash flow opérationnel (CFFO) : Flux nets de trésorerie provenant des activités opérationnelles, après les investissements industriels nets et les dividendes reçus des sociétés mises en équivalence et des participations non consolidées mais avant les impôts payés.

Investissements industriels, nets (Capex, net) : acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles, nettes des cessions.

Endettement financier net : L'endettement financier net est calculé par addition des emprunts et autres passifs financiers à long terme et à court terme tels que présentés au bilan consolidé, moins la trésorerie et équivalents de trésorerie, tels que présentés au bilan consolidé, ainsi que les instruments financiers dérivés à l'actif et les dépôts en numéraire adossés à des emprunts (inclus au bilan consolidé dans la rubrique « actifs financiers »).

Les pourcentages d'évolution indiqués dans ce document sont calculés par rapport à la même période de l'exercice précédent, sauf mention particulière.



Activision Blizzard – stand alone - définitions

Mesures à caractère non strictement comptable « US non GAAP »

Activision Blizzard présente un chiffre d'affaires, un résultat net, un résultat net par action, des données de marge opérationnelle et des perspectives qui incluent (conformément aux normes comptables « US GAAP ») ou excluent (mesures à caractère non strictement comptable, « US non GAAP ») les éléments suivants : l'impact du changement de chiffre d'affaires différé et coûts des ventes afférents, le coût des rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres, les activités non stratégiques d'Activision Blizzard (à savoir les produits et activités historiques de Vivendi Games dont la société a cédé ou a commencé à se désengager), les coûts non récurrents liés au regroupement d'Activision et de Vivendi Games (dont les coûts liés à la transaction, l'intégration et les restructurations), l'amortissement des immobilisations incorporelles, et le coût des ventes associé liés à l'allocation du coût d'acquisition, ainsi que les économies fiscales afférentes.

Base comparable

La base comparable comprend Activision Inc. et Vivendi Games à partir du 1er janvier 2008 de l'année concernée et a été établie sur la base des comptes US GAAP de chacune des sociétés.

Perspectives – Avertissement juridique

Les perspectives d'Activision Blizzard sont sujettes à d'importants risques et incertitudes dont le fléchissement de la demande pour les produits de l'entreprise, les fluctuations des taux de changes et les risques de contreparties liés aux clients, concessionnaires ou bailleurs de licences ou fabricants. Les conditions macroéconomiques actuelles augmentent ces risques et ces incertitudes. Ces perspectives sont aussi basées sur des hypothèses concernant les ventes des produits de l'entreprise et des produits à venir ainsi que sur le processus d'intégration des activités suite à la fusion récente d'Activision Inc. et Vivendi Games. Compte tenu de ces facteurs et d'autres, y compris les incertitudes sur la date de remise en service par Blizzard Entertainment de *World of Warcraft* en Chine, les résultats réels pourraient différer significativement des perspectives présentées.

Traduction établie à partir d'informations relatives à Activision Blizzard extraites du communiqué de presse diffusé le 5 août 2009 et qui s'entendent à cette date.



Équipe Relations Investisseurs

Jean-Michel Bonamy

Executive Vice President Investor Relations

+33.1.71.71.12.04

jean-michel.bonamy@vivendi.com

Paris

42, Avenue de Friedland
75380 Paris cedex 08 / France

Phone: +33.1.71.71.32.80

Fax: +33.1.71.71.14.16

Aurélia Cheval

IR Director

aurelia.cheval@vivendi.com

Agnès De Leersnyder

IR Director

agnes.de-leersnyder@vivendi.com

New York

800 Third Avenue
New York, NY 10022 / USA

Phone: +1.212.572.1334

Fax: +1.212.572.7112

Eileen McLaughlin

V.P. Investor Relations North America

eileen.mclaughlin@vivendi.com

Pour toute information financière ou commerciale,
veuillez consulter notre site Relations Investisseurs à l'adresse : <http://www.vivendi.com/ir>

vivendi

Résultats S1 2009 – 1^{er} sept 2009



Avertissement juridique important

La présente présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie, aux projets et perspectives de Vivendi. Même si Vivendi estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, et notamment les risques décrits dans les documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers, également disponibles en langue anglaise sur notre site (www.vivendi.com). Les investisseurs et les détenteurs de valeurs mobilières peuvent obtenir gratuitement copie des documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org) ou directement auprès de Vivendi. La présente présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion. La liste des sorties prévisionnelles d'albums par les artistes d'UMG et de jeux vidéo par Activision Blizzard est susceptible de modifications.