

2 mars 2009

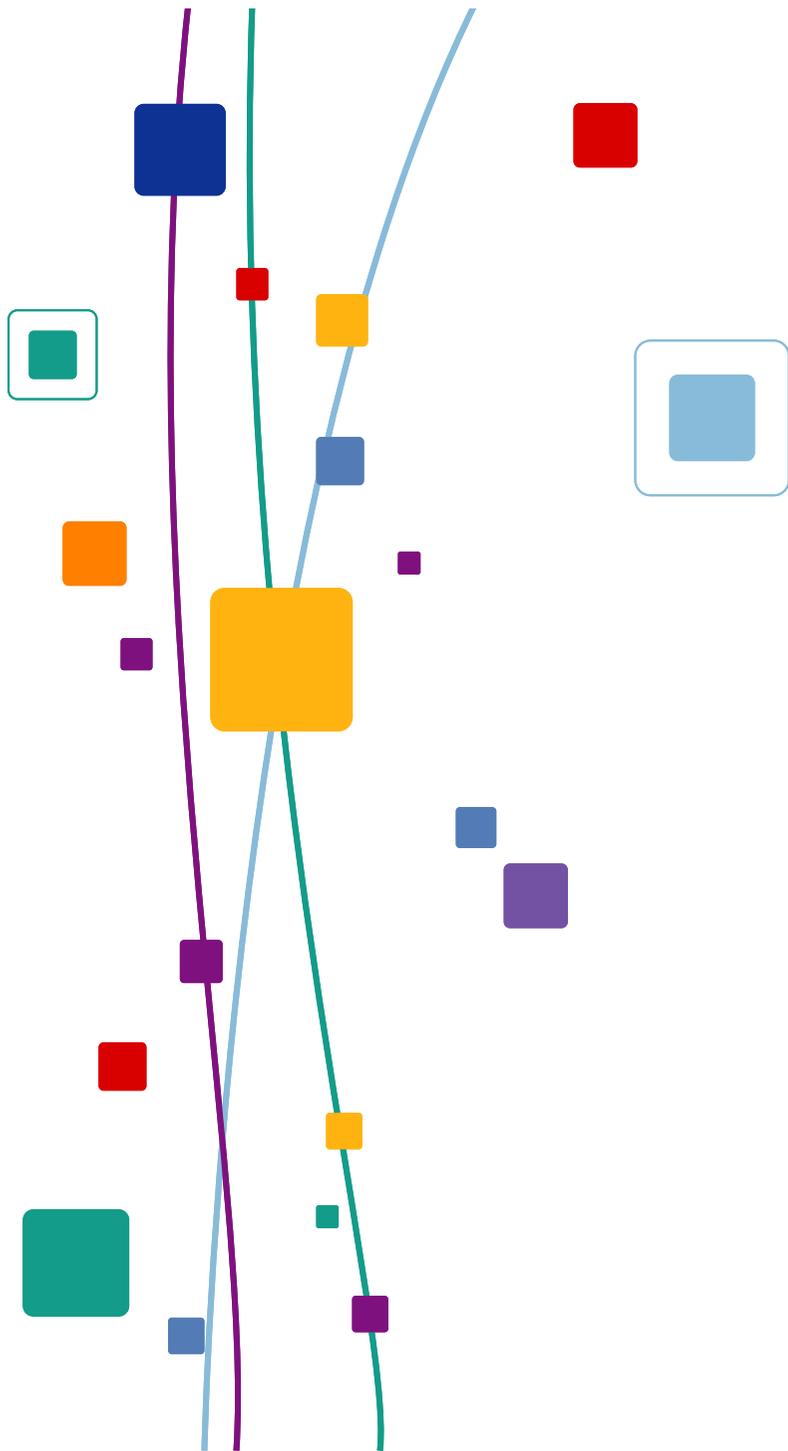
# vivendi

Résultats 2008  
et perspectives 2009

Jean-Bernard Lévy  
*Président du Directoire*

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*

IMPORTANT :  
Résultats de l'exercice clos le 31 décembre 2008  
Comptes 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*



## 2008 : objectifs atteints, dividende en croissance

- Nous avons maintenu et atteint nos objectifs initiaux : en 2008, le résultat progresse de 8,4% à périmètre constant, c'est-à-dire hors impact de Neuf Cegetel et Activision Blizzard
- Nous proposons à nos actionnaires un dividende de 1,40 € par action, en hausse de 7,7%
- Nous avons réussi deux acquisitions stratégiques :
  - Activision Blizzard est en ordre de marche
  - SFR a intégré Neuf Cegetel, donnant naissance au 1<sup>er</sup> opérateur alternatif en France



## Résultats 2008

### Neuf Cegetel et Activision Blizzard inclus

■ Chiffre d'affaires :	25,4 Md€	+17,2%
■ EBITA :	5,0 Md€	+4,9%
■ Résultat net ajusté :	2,7 Md€	-3,4%
■ CFFO :	5,1 Md€	+3,6%
■ Endettement net :	8,3 Md€	

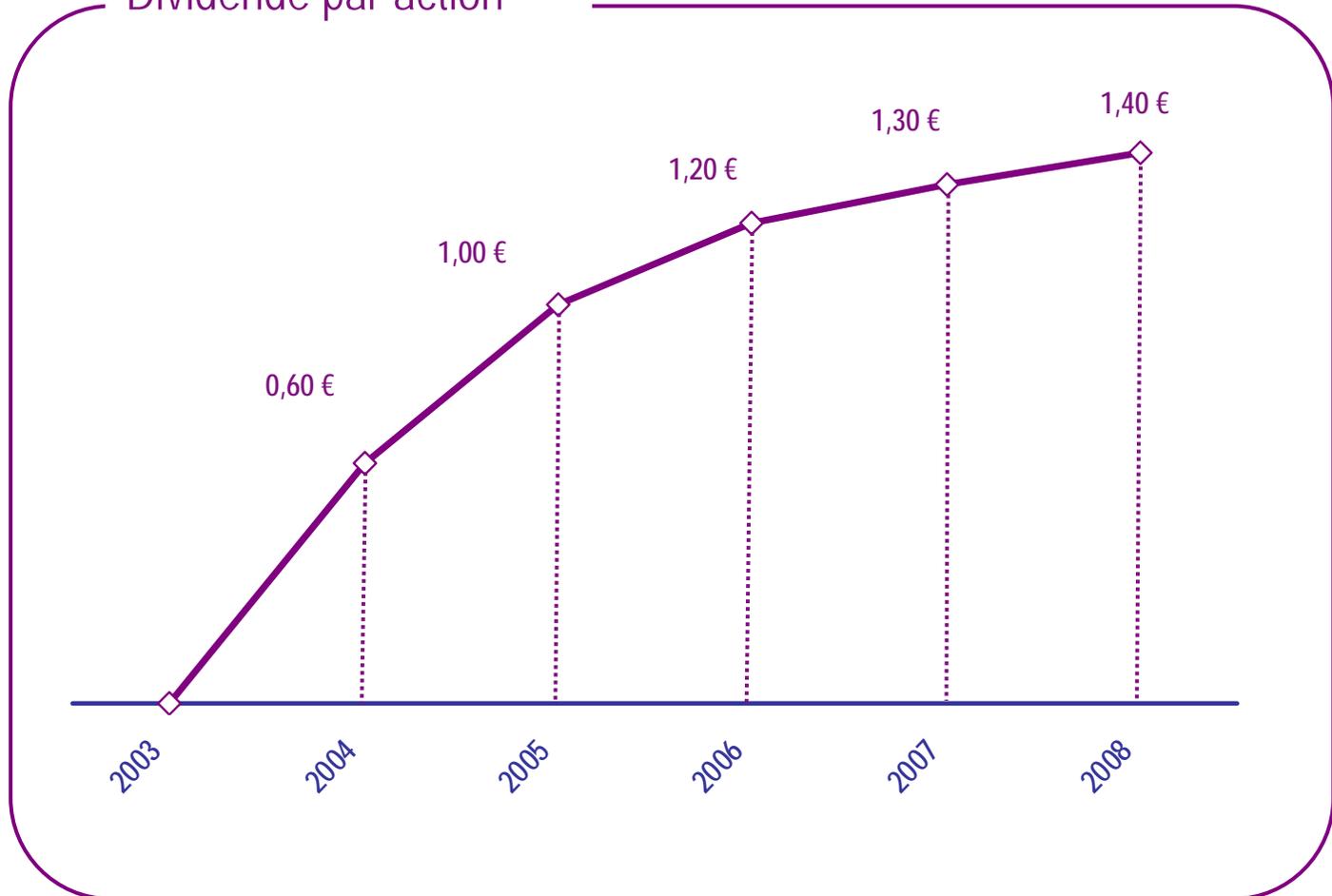
### A périmètre constant : hors impact de Neuf Cegetel et d'Activision Blizzard

■ EBITA :	+9,6%
■ Résultat net ajusté :	+8,4%



Distribution de dividendes prévue en mai 2009 : 1,6 Md€

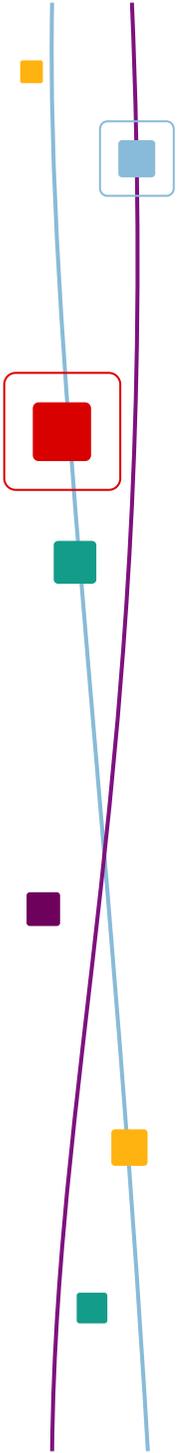
Dividende par action





## Tous les objectifs 2008 ont été atteints

- Succès de Canal+ dans l'appel d'offre du «foot»
  135 M€ d'économies annuelles
- Fusion donnant naissance à Activision Blizzard
  9 juillet 2008
- Acquisition de Neuf Cegetel par SFR
  Détention à 100% depuis le 24 juin 2008
- Priorité à la bonne exécution des opérations déjà annoncées
  Les réductions de coûts ont dépassé les attentes (Canal+/TPS, UMG/BMGP ...)
- Maintien de fortes performances opérationnelles
  En ligne avec la guidance initiale



vivendi

Groupe français  
leader mondial de la communication

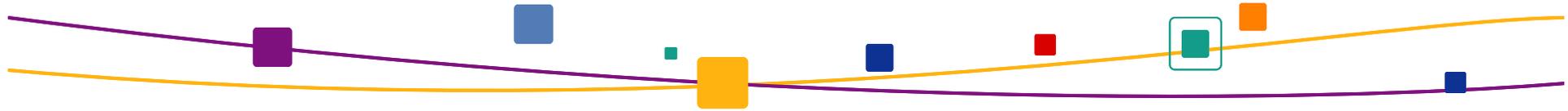
N° 1 mondial des jeux vidéo

N° 1 mondial de la musique

N° 2 français des télécoms

N° 1 marocain des télécoms

N° 1 français de la télévision payante



2009 : Forte croissance attendue de l'EBITA du groupe...

- Activision Blizzard : Bénéfice des synergies, du calendrier de sorties de jeux et de l'effet parc sur les abonnés à *World of Warcraft*
  
- UMG : D'importantes sorties d'albums à venir, croissance des ventes numériques et nouveaux business models
  
- SFR ADSL & Fixe : Bénéfice des synergies, progression de la part de marché en ventes nettes ADSL
  
- Groupe Maroc Telecom : Poursuite de la croissance de l'activité mobile au Maroc, amélioration des performances des filiales d'Afrique de l'Ouest
  
- Groupe Canal+ : Plein effet des synergies TPS, y compris l'économie sur les droits de la Ligue 1



... malgré les impacts réglementaires  
et le contexte économique

- Activision Blizzard : Impact du traitement comptable du différé de chiffre d'affaires
- UMG : Combat continu contre le piratage et baisse des ventes physiques
- SFR Mobile : Nouvelles taxes, forte réduction des tarifs de terminaison d'appels mobiles



## Dans un contexte d'incertitude sur le pouvoir d'achat, Vivendi s'appuie sur des atouts exceptionnels

- Une capacité de résistance grâce à un modèle basé sur l'abonnement, des contenus premiums et des services de haute qualité
- Des positions de leader dans chacun de ses métiers, renforcées par des initiatives stratégiques mises en œuvre avec succès
- Des marges opérationnelles élevées permettant de développer des avantages concurrentiels grâce à l'innovation technologique et marketing
- Un bilan solide (engagement de conserver une notation BBB) et une forte génération de cash



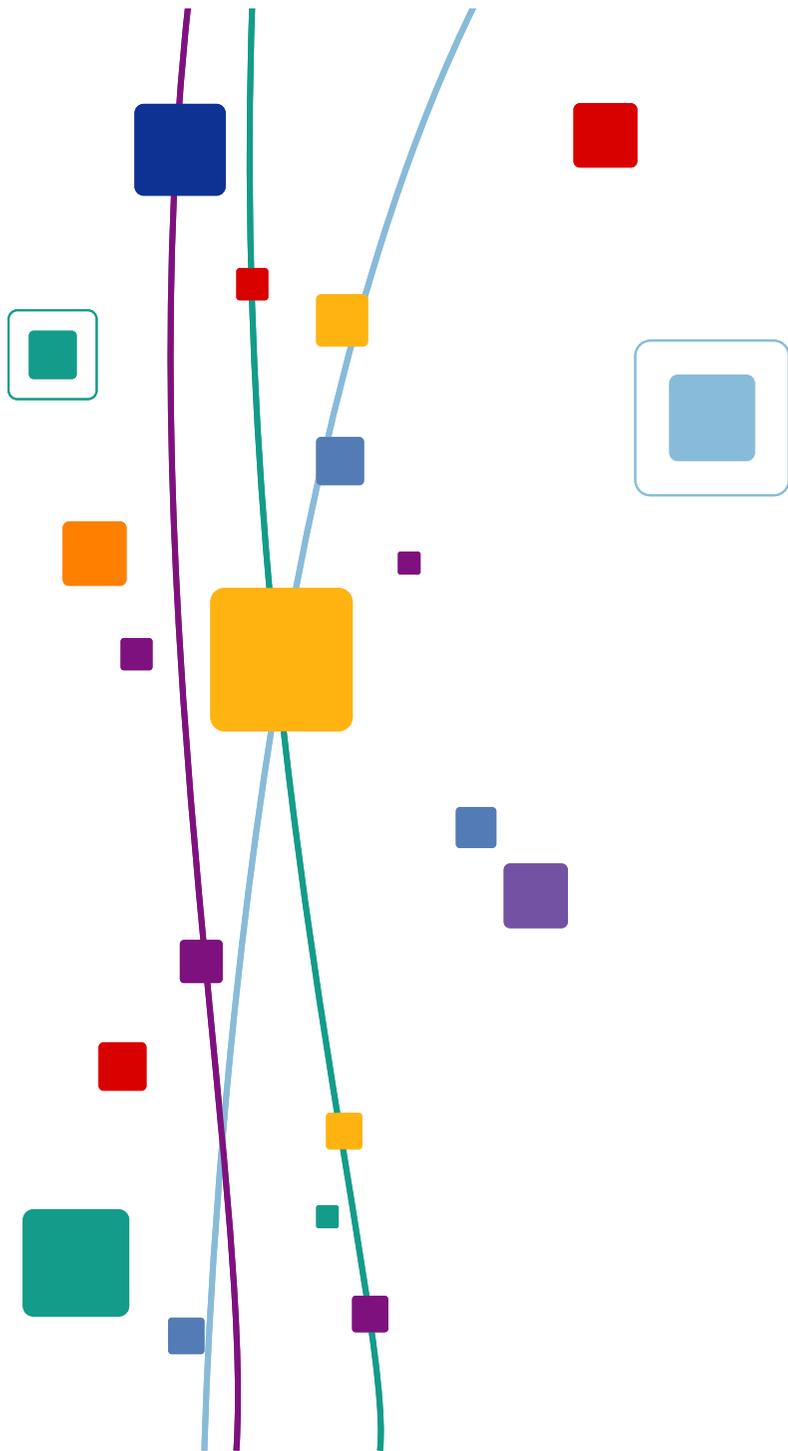
En conclusion

### Réalisations 2008

- Nous avons atteint nos objectifs 2008
- Nous proposons un dividende en croissance, à 1,40 € (cash ou actions au choix de l'actionnaire)

### Perspectives 2009

- EBITA en forte croissance
- Des résultats solides permettant de maintenir un dividende élevé



vivendi



Frank Esser

*Membre du Directoire de Vivendi  
Président-Directeur général de SFR*

# Création du nouvel SFR : un acteur majeur présent sur l'ensemble des marchés

2008

- Mise en œuvre rapide de l'acquisition de Neuf Cegetel qui permet, avec une détention à 100%, de bénéficier intégralement des synergies
- Une marque unique
- Une équipe managériale renforcée



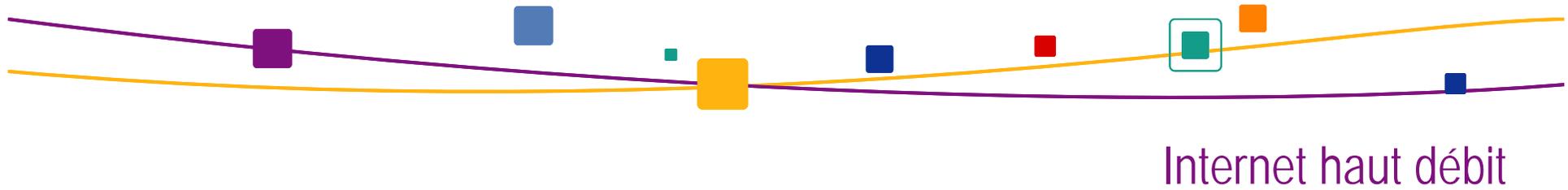
Un plan d'actions : **SFRévolution**

- Se concentrer sur l'efficacité opérationnelle, maîtriser les opex et réaliser les synergies de fusion
- Se différencier sur la satisfaction client
- Poursuivre le développement de l'Internet haut débit fixe et mobile
- Capitaliser sur le réseau de boutiques SFR

Tout est en place pour 2009 et au-delà

- Priorité à l'exécution : 103 plans d'actions identifiés, générateurs de synergies
- Opex\* de l'activité mobile stables avant synergies
- Déploiement du plan de synergies : 250-300 M€ attendus d'ici 2011

\* Hors impact réglementaire, coûts d'acquisition et de rétention et coûts d'interconnection



- 149 000 ventes nettes au 4<sup>ème</sup> trimestre 2008, au plus haut niveau historique, à 25% de part de marché

Part de marché ventes nettes Internet haut débit :

	T1	T2	T3	T4
2008	13%	9%	4%	~25%*
2007	19%	22%	18%	19%

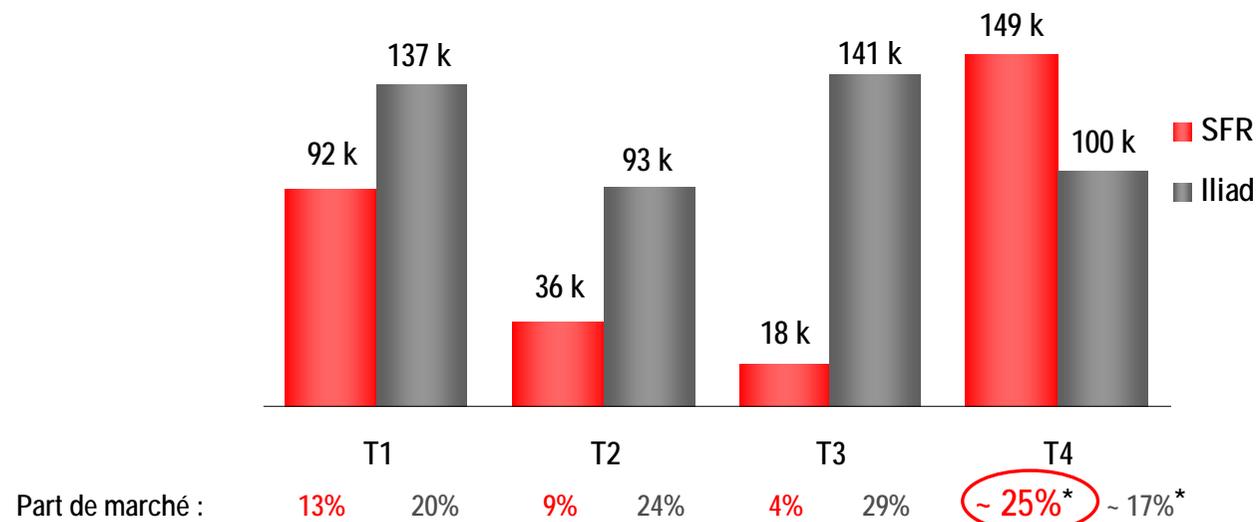
- Fin des migrations des bases clients acquises prévue au 3<sup>ème</sup> trimestre 2009
- Focus sur la croissance organique et la qualité de service

➡ Part de marché des ventes nettes attendue en ligne avec celle du parc d'ici fin 2009

\* Estimation SFR du marché Internet Haut Débit T4 2008

## Internet haut débit

### Ventes nettes Internet haut débit : SFR vs Iliad



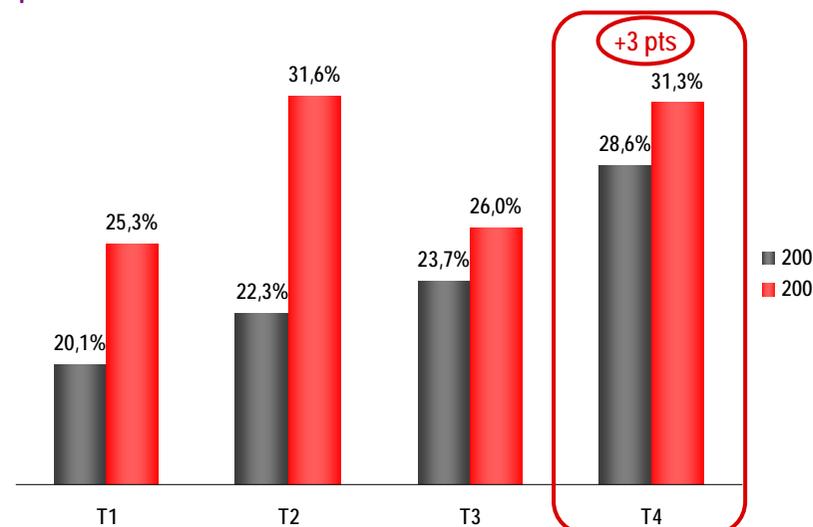
Forte croissance des ventes nettes Internet haut débit depuis le lancement de la neufbox en octobre, avec une part de marché en ventes nettes supérieure à celle d'Iliad au 4<sup>ème</sup> trimestre 2008

## Part de marché ventes nettes abonnés SFR\* :

4<sup>ème</sup> trimestre 2008 :

Bonne performance sur les ventes nettes,  
particulièrement en abonnements...

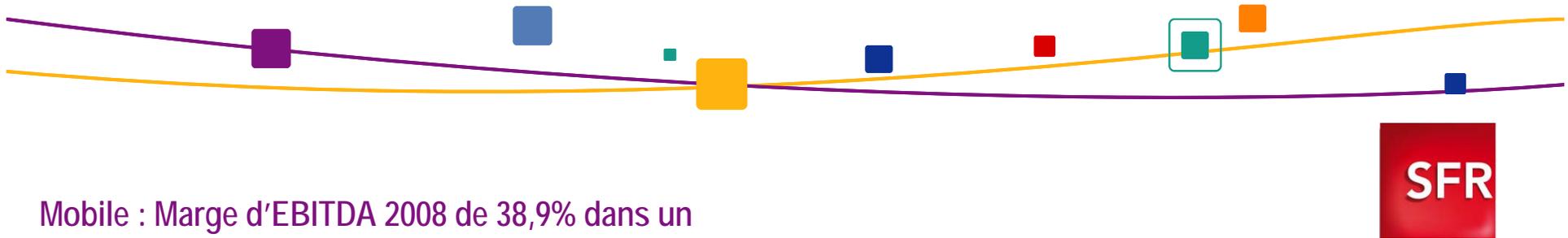
... combinée avec une croissance de l'EBITDA



- SFR n°1 sur la qualité réseau en 2008 (pour la 5<sup>ème</sup> année consécutive) et sur la « Data Internet Mobile »\*\*
- iPhone 3G : chez SFR dès le 8 avril 2009
- Maintien de fortes pressions réglementaires sur l'année 2009 :
  - Attribution d'une 4<sup>ème</sup> licence mi-2009
  - Nouvelle taxe TV
  - Baisse des terminaisons d'appels mobiles de 31% le 1<sup>er</sup> juillet 2009
  - Loi Châtel

\* Hors impact des clients aux offres Debitel et Neuf mobile

\*\* SFR est n°1 du classement réalisé par l'ARCEP au terme de son étude sur la qualité des réseaux mobiles pour 2008, en arrivant 1<sup>er</sup> ou 1<sup>er</sup> ex-æquo sur 31 des 37 critères définis par l'ARCEP. SFR est notamment classé n°1 pour l'accessibilité, la fiabilité et les débits moyens du réseau Data Internet Mobile



SFR

## Mobile : Marge d'EBITDA 2008 de 38,9% dans un marché très concurrentiel

- CA services mobiles à 8 576 M€  
+4,1% avant impact des tarifs réglementés
- 13,6 M d'abonnés\* (+10,5%), à 69,1% du parc (+3,6pts)
- EBITDA à 3 501 M€ (+27 M€ en base comparable\*\*)

## Internet haut débit & Fixe : Neuf Cegetel consolidé depuis le 15 avril 2008

- CA à 2 882 M€, +4,2% en base comparable\*\* et hors voix commutée, grâce aux segments ADSL Grand Public et Entreprises
- EBITDA à 457 M€

## SFR : EBITA 2008 à 2 542 M€, après 123 M€ de coûts de restructuration

## Perspectives 2009 : sans détérioration de l'environnement économique

### Mobile : Pression des régulateurs et nouvelles taxes

- CA services mobiles : en légère croissance
- EBITDA : en légère baisse malgré des opex\*\*\* stables dans un marché très concurrentiel

### Internet haut débit & Fixe : une année de relance commerciale

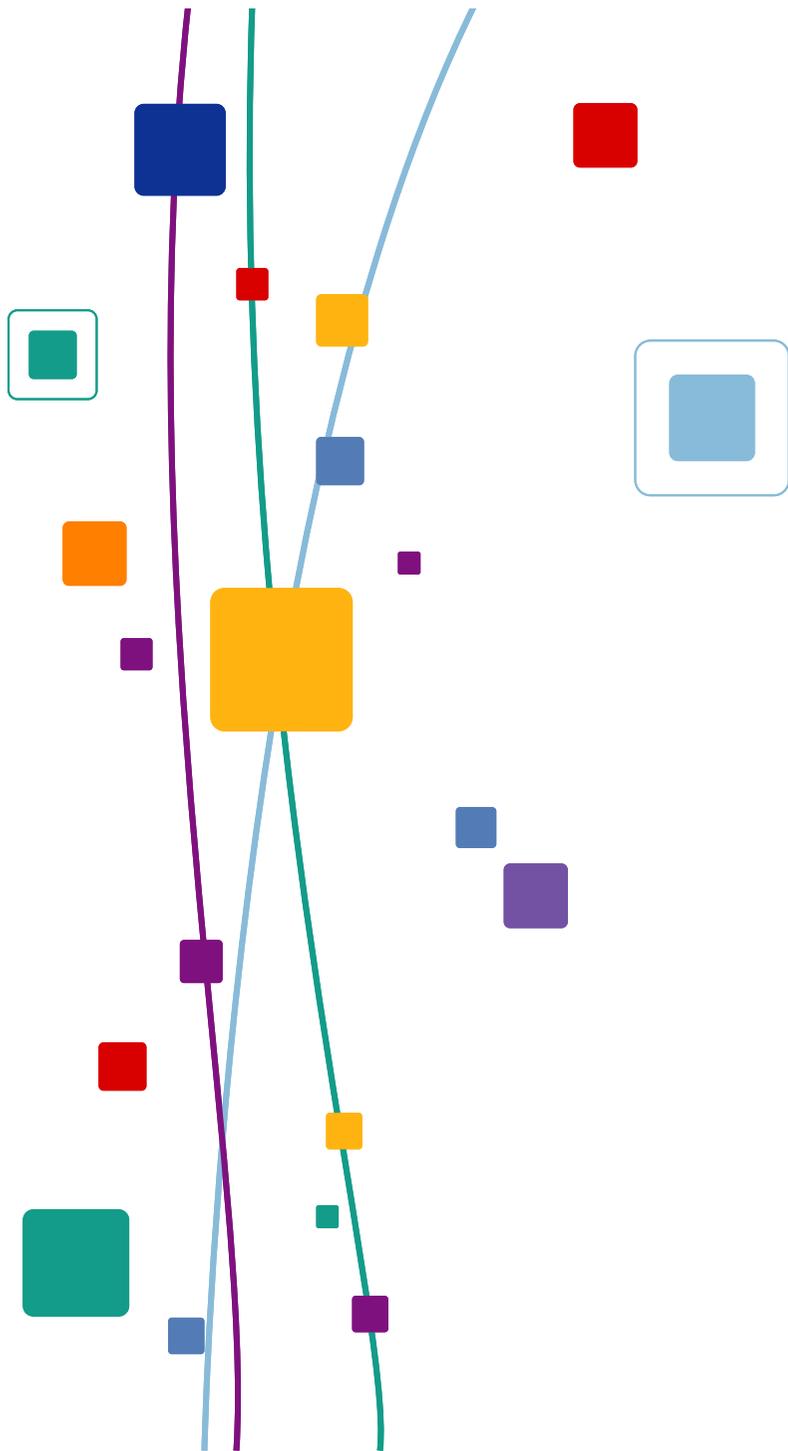
- CA : en légère croissance hors voix commutée sur une base pro-forma \*\*\*\*
- EBITDA : en légère baisse en base pro-forma en raison des nouvelles taxes, des investissements pour la croissance organique et du déploiement de la fibre

\* Y compris clients Neuf Mobile et Debitel depuis le 30 juin 2008 (438 k à cette date)

\*\* Cf définition de la base comparable slide 40

\*\*\* Hors impact réglementaire, coûts d'acquisition et de rétention, coûts d'interconnection

\*\*\*\* Le pro forma illustre la consolidation globale de Neuf Cegetel au 1<sup>er</sup> janvier 2008



**vivendi**

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
& Directeur financier Groupe*



2008

■ Chiffre d'affaires :	25,4 Md€	+17,2%	(+18,3% à taux de change constant)
■ EBITA :	5,0 Md€	+4,9%	(+5,6% à taux de change constant)
■ Résultat net ajusté :	2,7 Md€	-3,4%	
■ Résultat net, part du groupe :	2,6 Md€	-0,8%	
■ CFFO :	5,1 Md€	+3,6%	

A périmètre constant\*

■ EBITA :		+9,6%
■ Résultat net ajusté :		+8,4%

\* Voir slide 20



Nous avons atteint notre guidance 2008 à périmètre constant...

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2008	2007	Variation
Universal Music Group	686	624	+62
Groupe Canal+	568	400	+168
SFR mobile	2 574	2 581	-7
Groupe Maroc Telecom	1 224	1 091	+133
Blizzard	450	345	+105
Holding & Corporate / Autres	(101)	(91)	-10

**Variation EBITA à périmètre constant**

+451



+9,6% de l'EBITA 2007

Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence (principalement NBC Universal)	-52
Coût du financement	-28
Impôt sur les résultats	-69
Intérêts minoritaires	-63

**Variation ANI à périmètre constant**

+239



+8,4% de l'ANI 2007

Le périmètre constant neutralise l'incidence des acquisitions de Neuf Cegetel et d'Activision, ainsi que la variation des activités ayant été arrêtées, transformées ou cédées (Internet haut débit et Fixe de SFR et Sierra Entertainment) et exclut l'impact du changement relatif au chiffre d'affaires différé (voir slide 43)

... grâce à de très bonnes performances au 4<sup>ème</sup> trimestre 2008

## EBITA

*En millions d'euros - IFRS*

	T4 2008*	T4 2007	Variation
Universal Music Group	278	289	- 3,8%
Groupe Canal+	(53)	(109)	+ 51,4%
SFR	576	451	+ 27,7%
Groupe Maroc Telecom	311	240	+ 29,6%
Activision Blizzard	1	21	- 95,2%
Holding & Corporate / Autres	(8)	(102)	+ 92,2%
<b>Total Vivendi</b>	<b>1 105</b>	<b>790</b>	<b>+ 39,9%</b>

\* Y compris Neuf Cegetel consolidé depuis le 15 avril 2008 et Activision consolidé depuis le 10 juillet 2008

## EBITA 2008

<i>En millions d'euros - IFRS</i>		2008*	2007	Variation	Variation à taux de change constant
Coûts de restructuration (123) M€	Universal Music Group	686	624	+ 9,9%	+ 11,6%
	Groupe Canal+	568	400	+ 42,0%	+ 41,3%
Changement relatif au chiffre d'affaires différé (416) M€	SFR	2 542	2 517	+ 1,0%	+ 1,0%
	Groupe Maroc Telecom	1 224	1 091	+ 12,2%	+ 13,5%
	Activision Blizzard	34	181	- 81,2%	- 78,2%
	Holding & Corporate / Autres	(101)	(92)	- 9,8%	- 5,0%
Coûts d'intégration (122) M€	<b>Total Vivendi</b>	<b>4 953</b>	<b>4 721</b>	<b>+ 4,9%</b>	<b>+ 5,6%</b>

L'EBITA comprend une réduction de la charge relative aux rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (-41 M€ contre -154 M€ en 2007)

\* Y compris Neuf Cegetel consolidé depuis le 15 avril 2008 et Activision consolidé depuis le 10 juillet 2008



## Résultat Net Ajusté

En millions d'euros – IFRS

	2008	2007	Variation	
				%
1 Chiffre d'affaires	25 392	21 657	+ 3 735	+ 17,2%
■ 2 Résultat opérationnel ajusté - EBITA	4 953	4 721	+ 232	+ 4,9%
3 Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	260	373	- 113	- 30,3%
4 Coût du financement	(354)	(166)	- 188	- 113,3%
5 Produits perçus des investissements financiers	5	6	- 1	- 16,7%
6 Impôt sur les résultats	(920)	(881)	- 39	- 4,4%
7 Intérêts minoritaires	(1 209)	(1 221)	+ 12	+ 1,0%
■ 8 Résultat net ajusté	2 735	2 832	- 97	- 3,4%

Consolidation globale de Neuf Cegetel depuis le 15 avril 2008

En 2008, impact de Neuf Cegetel et Activision (160) M€

En 2007, +25 M€ d'intérêts capitalisés liés à l'acquisition de BMGP

**vivendi**



## Du résultat net ajusté au résultat net, part du groupe

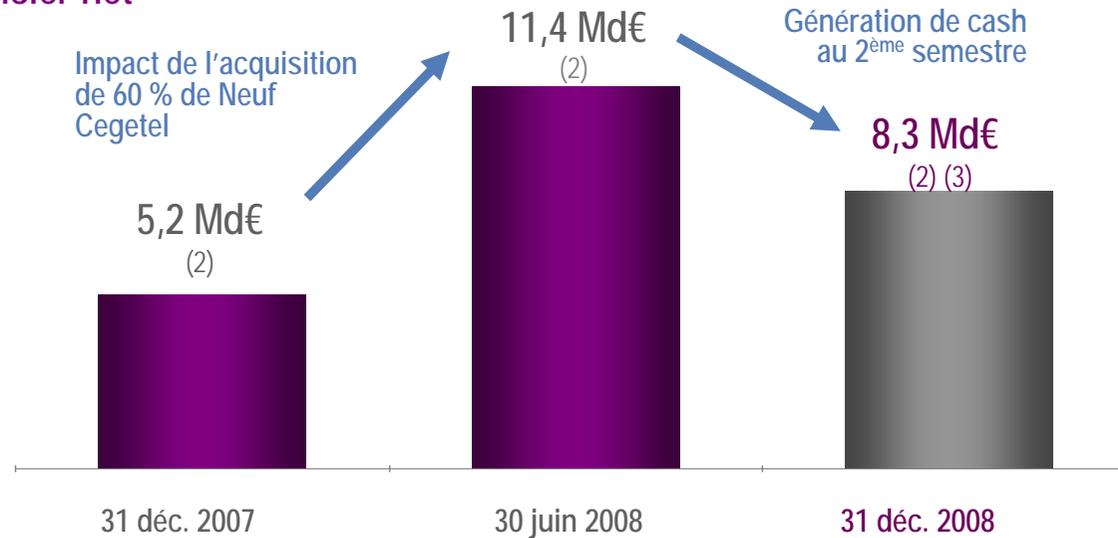
*En millions d'euros – IFRS*

	2008	2007
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>2 735</b>	<b>2 832</b>
Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	(693)	(335)
Autres charges et produits financiers	579	(83)
- dont profit de consolidation dans le cadre de la création d'Activision Blizzard	2 318	-
- dont dépréciation de la participation minoritaire dans NBC Universal	(1 503)	-
Impôts	(131)	134
Intérêts minoritaires	113	77
<b>Résultat net, part du groupe</b>	<b>2 603</b>	<b>2 625</b>

# Vivendi bénéficie d'une situation financière solide

- 5,2 Md€ de lignes de crédit non tirées à fin 2008 chez Vivendi SA
- Emissions obligataires de 1,4 Md€ en janvier 2009
- Aucun remboursement de dette significatif avant 2012
- Forte génération de cash par les métiers
- Ratings de qualité : BBB stable / Baa2 stable <sup>(1)</sup>
- Coût du financement maîtrisé

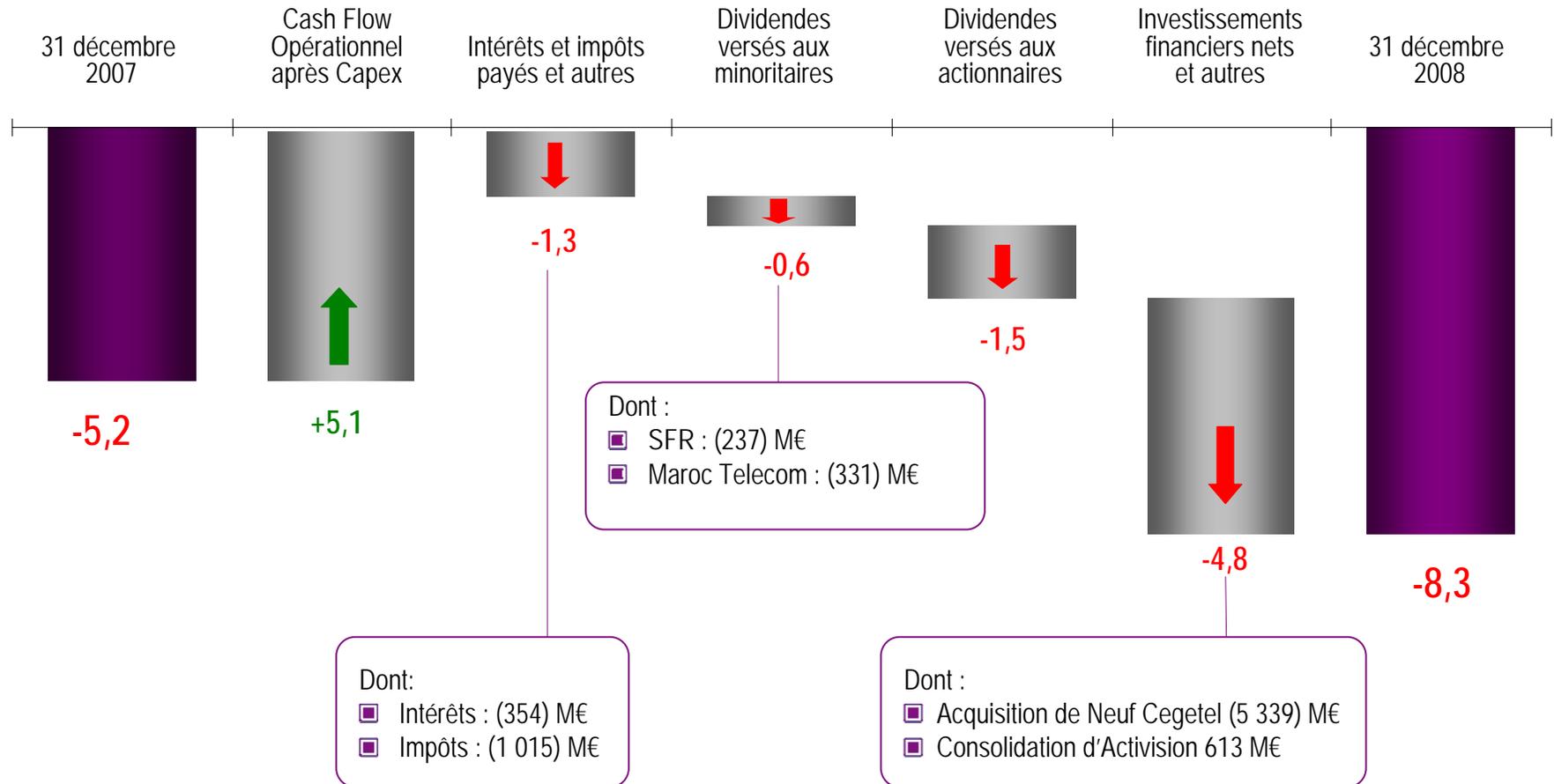
## Endettement financier net (IFRS)



(1) Ratings de Standard & Poor's et Fitch : BBB stable. Rating de Moody's : Baa2 stable  
(2) Y compris put TF1/M6 sur 15% de Canal+ France exerçable en février 2010 (1,1 Md€ fin 2008)  
(3) Y compris cash d'Activision Blizzard (2,1 Md€ au 31 décembre 2008)

# Évolution de l'endettement financier net

En milliards d'euros- Normes IFRS





Forte génération de cash

CFFO avant capex net			En millions d'euros - IFRS	CFFO		
2008	2007	Variation		2008	2007	Variation
555	597	- 7,0%	Universal Music Group	521	559	- 6,8%
592	460	+ 28,7%	Groupe Canal+	383	317	+ 20,8%
4 057	3 571	+ 13,6%	SFR	2 752	2 551	+ 7,9%
1 455	1 364	+ 6,7%	Groupe Maroc Telecom	1 037	1 001	+ 3,6%
345	339	+ 1,8%	Activision Blizzard	313	283	+ 10,6%
294	305	- 3,6%	Dividendes reçus de NBC Universal	294	305	- 3,6%
(242)	(129)	- 87,6%	Holding & Corporate / Autres	(245)	(135)	- 81,5%
<b>7 056</b>	<b>6 507</b>	<b>+ 8,4%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>5 055</b>	<b>4 881</b>	<b>+ 3,6%</b>

Capex net : 2 001 M€, + 375 M€, principalement dû à la consolidation de Neuf Cegetel



## Gestion proactive des engagements de retraite

- Externalisation des plans de retraite couverts auprès des compagnies d'assurance (principalement Amérique du Nord et Royaume-Uni)
- Politique très vigilante pour sécuriser la valeur des actifs de couverture, afin de limiter l'exposition aux marchés financiers

*en millions d'euros*

Valeur des engagements

2008

2007

2006

2005

2004

482

780

1 319

1 376

1 276

- En 2008, aucune perte liée aux engagements de retraite

- Risques limités et bien maîtrisés



## Chiffre d'affaires 2008 : -0,2%\* à 4 650 M€

- Progression de l'édition, des services aux artistes et des produits dérivés compensée par la baisse de 5% de la musique enregistrée
- Ventes de musique numérique : +31%\*

## EBITA 2008 : +11,6%\* à 686 M€

- Bonne maîtrise des coûts
- Consolidation sur une année pleine de BMG Music Publishing
- Hausse des redevances dont le dénouement de litiges sur les droits d'auteur

### Objectifs 2009 :

- EBITA : Maintenir le niveau de 2008 à taux de change constant

### Rééquilibrage des ventes réussi :

- Bénéfice de l'intégration de BMGP
- Intégration de Sanctuary et développement de Bravado
- Croissance des ventes de musique numérique
- Les ventes physiques de musique\*\* représentent 60% du total des ventes contre 69% en 2007

### Priorités 2009 :

- Conserver notre position de leader et nos parts de marché lors de la transition au numérique
- Participer à la diversification des sources de revenu
- Maximiser la profitabilité grâce au contrôle efficace des coûts

\* A taux de change constant

\*\* Comprend la part du chiffre d'affaires de l'édition liée aux ventes physiques (« mechanical »)

## Chiffre d'affaires 2008 : +4,4% à 4 554 M€

- Canal+ France : Croissance nette du portefeuille, 173 k avant un ajustement de 126 k\*
- Autres activités hors Canal+ France : +14% à 701 M€
- Croissance du chiffre d'affaires publicitaire, reflet de la qualité de l'audience

## EBITA 2008 : +42,0% à 568 M€

après coûts de transition de 68 M€ en 2008

- Canal+ France : 150 M€ de synergies en 2008, dont économie sur demi-saison de Ligue1
- Contribution de toutes les autres activités à la croissance

### Objectifs 2009 :

- Chiffre d'affaires : En légère croissance\*\*
- EBITA : Croissance autour de 10%

### Succès de l'intégration TPS :

- 300 M€ de synergies sur 2007-2008  
Avec la demi-saison de L1 en 2009, l'objectif de 350 M€ sera dépassé
- Succès de la migration technique de près d'1 million d'abonnés TPS
- Extinction définitive du signal TPS au 31 décembre 2008
- Coûts de transition : total de 336 M€ < 350 M€ prévus

### Priorités 2009 :

- Accélérer la migration des abonnements analogiques vers le numérique
- Créer un effet de levier sur les récentes innovations :  
+ Le Cube (décodeur HD muni d'une connexion internet), la clé USB TNT-HD, Canal+ et CanalSat à la demande
- Adapter nos offres pour tenir compte de l'environnement économique actuel

\* Du à l'extinction définitive du signal TPS et à l'arrêt de certaines formules d'abonnements peu pérennes  
\*\* A taux de change constant



## Chiffre d'affaires 2008 : 2 601 M€

+6,2% à taux de change et périmètre constants\*  
grâce à la croissance continue du CA mobile

- CA mobile : +8,9% à taux de change et périmètre constants
- Fixe et Internet : +1,1% à taux de change et périmètre constants

## Marge d'EBITA 2008 à 47% (+2,6 pts)

### EBITA 2008 : 1 224 M€

+13,6% à taux de change et périmètre constants

- Contrôle des coûts, y compris coûts d'acquisition, sur un marché plus concurrentiel
- Amélioration de la rentabilité des filiales africaines

## Croissance continue du parc :

- Clients mobile : 17,2 M +12,0%
- Clients fixe : 1,5 M +0,5%
- Clients Internet : 0,5 M +3,8%

## Priorités 2009 :

- Maintenir notre position de leader sur le marché mobile au Maroc
- Piloter la croissance des filiales africaines

## Objectifs 2009 :

- Chiffre d'affaires : Supérieur à +3% en Dirhams
- EBITA : Maintien d'une marge d'EBITA à 47%

\* Le périmètre constant illustre les effets de la consolidation de Gabon Telecom, consolidé depuis le 1er mars 2007, comme si elle s'était effectivement produite au 1er janvier 2007

## Chiffre d'affaires 2008 : +26 % à 5 Md\$ en US non-GAAP et base comparable et 2 091 M€ en IFRS

Performances exceptionnelles des 3 franchises phares détenues en propre :

- *Guitar Hero* et *Call of Duty* dans le top 5 de 2008 des franchises les mieux vendues toutes plate-formes consoles confondues\*
- *World of Warcraft* a dépassé 11,5 M d'abonnés et *Wrath of the Lich King* a été le jeu PC le plus vendu en Europe et en Amérique du Nord

## Résultat opérationnel 2008 : 1,2 Md\$ en US non-GAAP et base comparable, 24 % de marge

### EBITA 2008 : 34 M€ en IFRS comprenant les éléments suivants :

- (416) M€ d'impact du différé de chiffre d'affaires
- (127) M€ pertes liées aux activités en cession ou abandon
- (122) M€ de coûts d'intégration et de restructuration

### Excellents débuts d'Activision Blizzard :

- Editeur indépendant le plus important par la taille et le plus profitable au monde
- Dépasse dès 2008 l'objectif 2009\*\* fixé lors de l'annonce de la fusion
- Perspectives de synergies revues à la hausse : 100-150 M\$ En ligne avec le plan pour atteindre l'objectif maximal

### Priorités 2009 :

- Concentration des efforts sur les franchises les plus fortes
- Lancement record de jeux, notamment sur les 3 franchises les plus vendues de l'histoire des jeux vidéo
- Amélioration des marges opérationnelles

### Objectifs 2009 en US non-GAAP :

- Chiffre d'affaires : 4,7 Md\$, dont impact négatif de l'appréciation du dollar de plus de 400 M\$ sur l'année
- Résultat opérationnel : 26 % de marge opérationnelle

Voir communiqué de presse d'Activision Blizzard et conférence téléphonique du 11 février 2009 et définitions slide 49

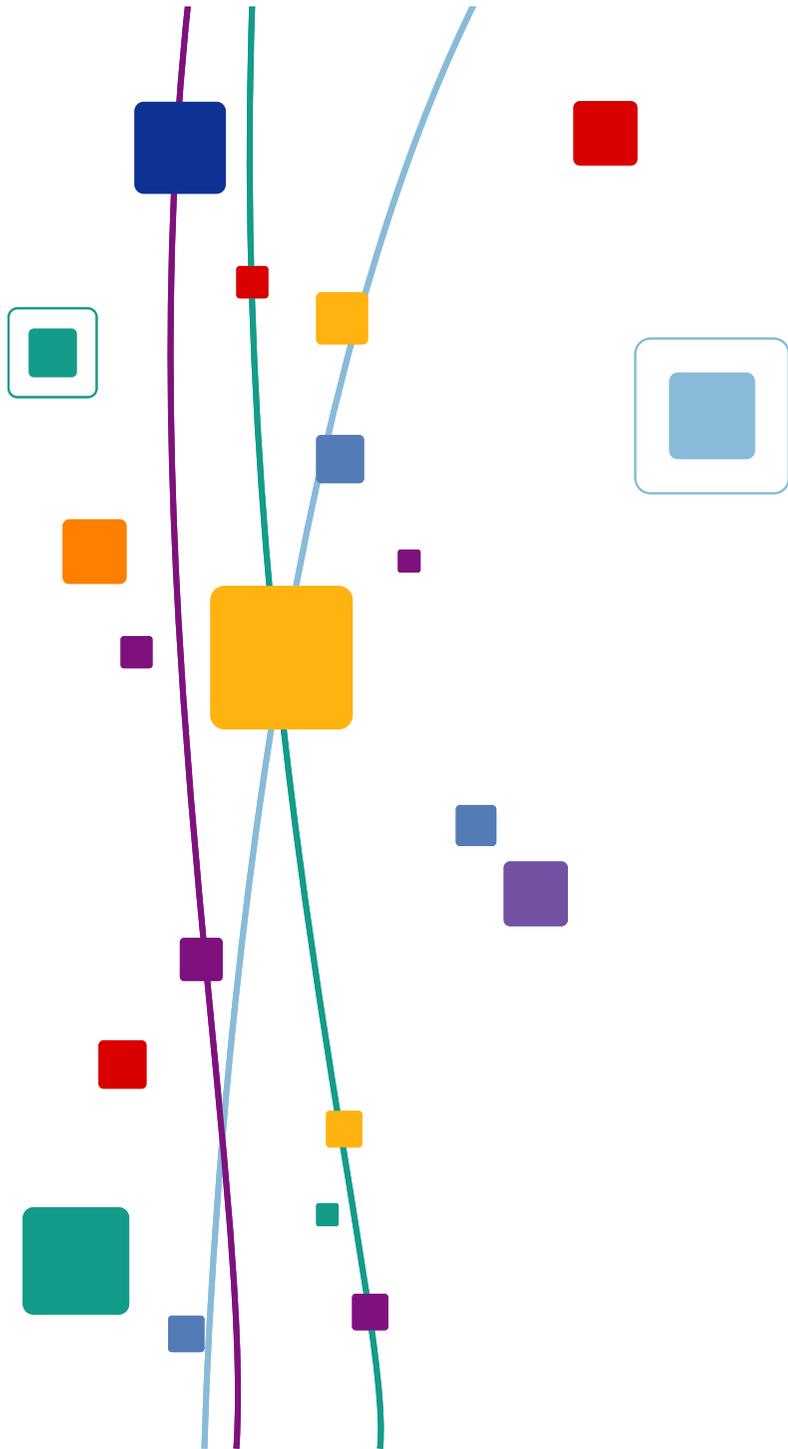
\* D'après The NPD Group, Chartrack et Gfk

\*\* 4,3 Md\$ de chiffre d'affaires US non-GAAP et 1,1 Md\$ de résultat opérationnel US non-GAAP



## Nous abordons 2009 avec confiance et vigilance

- Nous sommes confiants dans notre capacité de résistance et anticipons :
  - Un EBITA en forte croissance
  - Des résultats solides permettant de maintenir un dividende élevé avec un taux de distribution d'au moins 50% du résultat net ajusté
- Dans un environnement perturbé, nous restons vigilants et maintenons nos engagements sur :
  - Le développement de la compétitivité de nos métiers par l'innovation
  - L'optimisation des cash flows pour préserver notre rating, notre liquidité et notre capacité distributive
  - La mobilisation sur l'optimisation des coûts



**vivendi**

Annexes

## Chiffre d'affaires

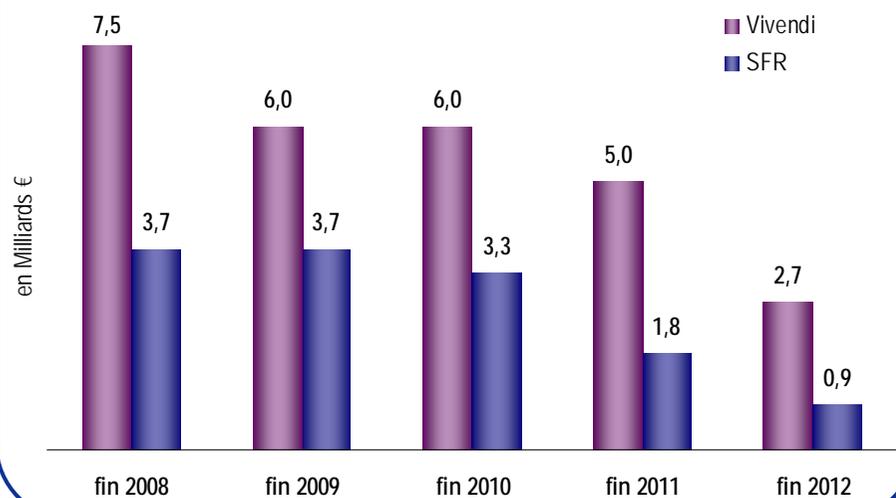
2008	2007	Variation	Variation à taux de change constant	En millions d'euros - IFRS	T4 2008	T4 2007	Variation	Variation à taux de change constant
4 650	4 870	- 4,5%	- 0,2%	Universal Music Group	1 508	1 605	- 6,0%	- 7,8%
4 554	4 363	+ 4,4%	+ 4,0%	Groupe Canal+	1 163	1 132	+ 2,7%	+ 2,8%
11 553	9 018	+ 28,1%	+ 28,1%	SFR	3 133	2 371	+ 32,1%	+ 32,1%
2 601	2 456	+ 5,9%	+ 7,0%	Groupe Maroc Telecom	671	637	+ 5,3%	+ 3,5%
2 091	1 018	x 2,1	x 2,1	Activision Blizzard	1 172	302	x 3,9	x 3,6
(57)	(68)	+ 16,2%	+ 16,2%	Activités non stratégiques et autres	(32)	(33)	+ 3,0%	+ 3,0%
<b>25 392</b>	<b>21 657</b>	<b>+ 17,2%</b>	<b>+ 18,3%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>7 615</b>	<b>6 014</b>	<b>+ 26,6%</b>	<b>+ 24,6%</b>

Incluant la consolidation des entités suivantes :

- pour UMG : Univision Music Group (5 mai 2008) ; BMG Music Publishing (25 mai 2007) et Sanctuary ( 2 août 2007)
- pour Groupe Canal+ : Kinowelt (2 avril 2008)
- pour SFR : Neuf Cegetel (15 avril 2008); activités fixes et ADSL de Tele2 France (20 juillet 2007) et Debitel France (1<sup>er</sup> décembre 2007)
- pour Groupe Maroc Telecom : Gabon Telecom (1<sup>er</sup> mars 2007)
- fusion de Vivendi Games et Activision renommée Activision Blizzard le 9 juillet 2008

## D'importantes lignes de crédit jusqu'en 2011

### Montant des lignes de crédit bancaire



■ Lignes de crédit disponibles, nettes des billets de trésorerie à fin 2008 :

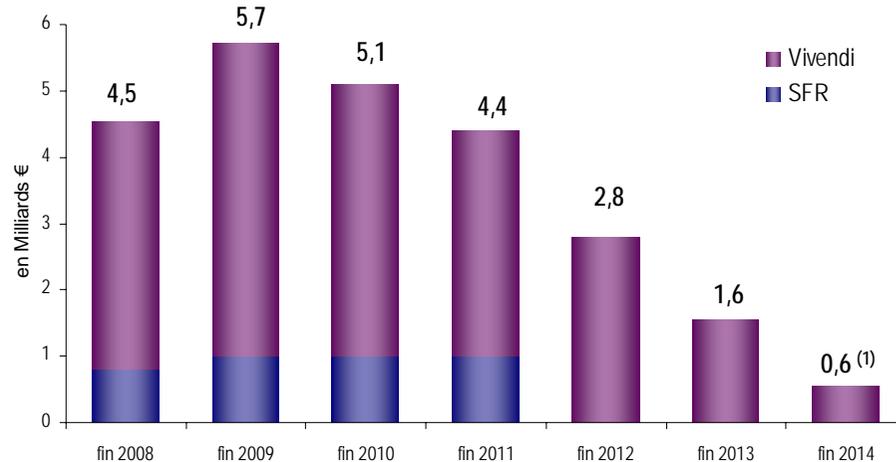
■ Vivendi SA : ~ 5,2 Md€

■ SFR : ~ 1,1 Md€

## Aucun remboursement de dette significatif avant 2012

- A fin 2008, la durée moyenne économique de la dette du groupe était de 4,1 années
- Après émissions obligataires de 1,4 Md€ en janvier 2009, les emprunts obligataires représentaient 57% de la dette brute

### Montant des emprunts obligataires



(1) Échéance 2018



UMG

### Meilleures ventes\*

2008	Million d'unités*
<i>Mamma Mia! BO</i>	5,1
<i>Duffy</i>	4,6
<i>Amy Winehouse</i>	4,1
<i>Lil' Wayne</i>	3,4
<i>Rihanna</i>	3,4
<b>Top - 5 Artistes</b>	<b>20,6</b>

### Calendrier des sorties 2009\*\*

#### 1<sup>er</sup> semestre 2009

- U2
- Black Eyed Peas
- Eminem
- Lil' Wayne

#### 2<sup>ème</sup> semestre 2009

- Bon Jovi
- Dr Dre
- Scissor Sisters
- Nelly Furtado
- No Doubt
- Mariah Carey- Christmas album

En millions d'euros	2008	Variation à taux de change constant
Ventes physiques	2 589	-14,2%
Ventes numériques	842	35,4%
Redevances et autres	448	-3,2%
<b>Musique enregistrée</b>	<b>3 879</b>	<b>-4,8%</b>
Services aux artistes et produits dérivés	173	x2.8
Edition musicale	648	15,6%
Elimination des opérations intersegment	(50)	-41,9%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 650</b>	<b>-0,2%</b>
Musique enregistrée	570	0,7%
Services aux artistes et produits dérivés	3	-16,8%
Edition musicale	205	35,7%
<b>EBITDA</b>	<b>778</b>	<b>8,2%</b>

\* Ventes d'albums sur supports physiques et numériques  
 \*\* Les sorties sont susceptibles d'être modifiées

### Portefeuille net de Canal+ France\* (en milliers)

	2008	2007	
<b>Abonnements</b>	<b>10 591</b>	<b>10 544</b>	<b>+47</b>
dont Canal+	5 265	5 320	
dont CanalSat	5 326	5 224	

Augmentation de +173 hors ajustement de 126\*\*

**Hausse de la proportion d'abonnements numériques :**  
 Canal+ Le Bouquet représente 81% du portefeuille total de Canal+ fin 2008 contre 71% fin 2007

### Faits marquants 2008 :

- StudioCanal a terminé l'année 2008 avec 7 films à plus d'un million d'entrées sur 18 films sortis
- Contenus premium sécurisés :  
 Champions League                  Disney  
 Ligue polonaise                        New Line
- Canal+ Events a acquis et commercialisé avec succès les droits internationaux de la Ligue 1

### 2008                  ARPU

Canal+	32,2 €
CanalSat	32,9 €

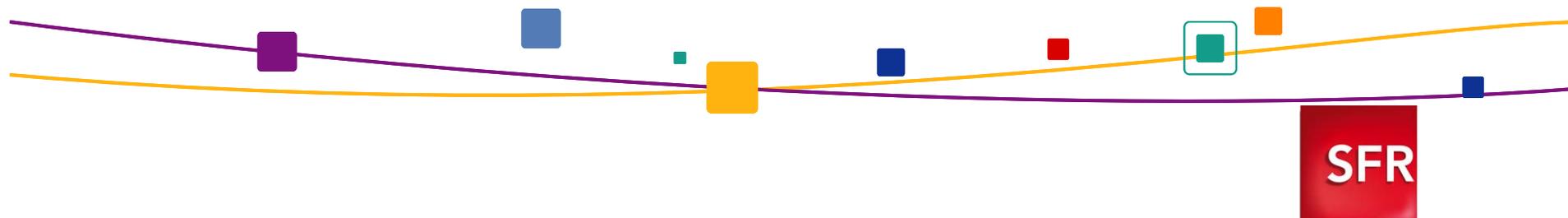
### 2008\*\*\*                  Canal + / CanalSat

Churn des abonnés de + d'1 an	10,6%
Churn moyen	14,7%

*En millions d'euros - IFRS*

	2008	2007	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 554</b>	<b>4 363</b>	<b>+ 4.4%</b>
<i>dont Canal+ France</i>	<i>3 853</i>	<i>3 747</i>	<i>+ 2.8%</i>
<b>EBITA hors coûts de transition</b>	<b>636</b>	<b>490</b>	<b>+ 29.8%</b>
<i>Coûts de transition</i>	<i>(68)</i>	<i>(90)</i>	<i>+ 24.4%</i>
<b>EBITA</b>	<b>568</b>	<b>400</b>	<b>+ 42.0%</b>
<b>CFFO</b>	<b>383</b>	<b>317</b>	<b>+ 20.8%</b>

\* Abonnements individuels et collectifs à Canal+ et CanalSat en France métropolitaine, aux DOM/TOM et en Afrique  
 \*\* Du à l'extinction définitive du signal TPS et à l'arrêt de certaines formules d'abonnements peu pérennes  
 \*\*\* Hors impact de l'ajustement négatif de 126k



	2008	2007	Variation
<b>MOBILE</b>			
Clients (en '000) *	19 652	18 766	+ 4,7%
Proportion de clients abonnés *	69,1%	65,5%	+3,6pts
Clients 3G (en '000) *	5 934	4 082	+ 45,4%
Part de marché en base clients (%) *	33,8%	33,9%	-0,1pt
Part de marché réseau (%)	35,8%	36,1%	-0,3pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an) **	428	440	-2,7%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an) **	549	570	-3,7%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an) **	180	191	-5,8%
Chiffre d'affaires data en % du C.A. services mobiles**	17,7%	13,7%	+4,0 pts
Coût d'acquisition d'un client abonné (€/recrutement)	211	214	- 1,4%
Coût d'acquisition d'un client prépayé (€/recrutement)	22	25	- 8,6%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	7,4%	7,5%	-0,1pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	6,4%	5,3%	+1,1pt
Investissements en % du CA	9,6%	10,6%	-1,0pt
<b>INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE</b>			
Clients Internet haut débit (en '000)***	3 879	3 602	+ 7,7%
Entreprises - sites raccordés au réseau (en '000)	194	173	+ 12,1%

### SFR. Et le monde est à vous.

- Succès des Illimythics : 1,4 M de clients fin 2008
- SFR, 1<sup>ère</sup> plateforme de téléchargements de morceaux musicaux sur mobile en France (10 millions de morceaux téléchargés)
- Lancement de la neufbox fibre optique en décembre, et généralisation de la diffusion MPEG-4

Les données Internet haut débit et fixe présentées au titre de 2007 sont en base comparable. Voir slide 40

\* Y compris clients Neuf Mobile et Debitel depuis le 30 juin 2008 (438 k à cette date). Hors clients MVNO qui sont estimés à environ 1 123 k fin décembre 2008 contre 1 213 k fin décembre 2007

\*\* Y compris terminaison d'appels mobiles

\*\*\* Depuis le septembre 2008, le nombre de clients à l'Internet haut débit est présenté hors les clients Neuf Cegetel ayant souscrit à une offre mais dont la ligne n'a pas encore été activée

## SFR : Détail du chiffre d'affaires

IFRS en millions d'euros	2008		2007		%	2007		% variation en
	Publié		Publié*		Variation	Base comparable**		base comparable **
<b>Sortant, net de promotions</b>	<b>6 953</b>	81%	<b>6 771</b>	81%	2,7%	<b>6 803</b>	81%	2,2%
<b>Entrant mobile</b>	<b>897</b>	10%	<b>844</b>	10%	6,3%	<b>844</b>	10%	
<b>Entrant fixe</b>	<b>393</b>	5%	<b>426</b>	5%	-7,7%	<b>426</b>	5%	
<b>Roaming in</b>	<b>229</b>	3%	<b>251</b>	3%	-8,8%	<b>251</b>	3%	
<b>Chiffre d'affaires réseau</b>	<b>8 472</b>		<b>8 292</b>		2,2%	<b>8 324</b>		1,8%
<b>Autres</b>	<b>104</b>	1%	<b>99</b>	1%	5,1%	<b>99</b>	1%	
<b>Chiffre d'affaires services mobiles</b>	<b>8 576</b>	100%	<b>8 391</b>	100%	2,2%	<b>8 423</b>	100%	1,8%
<b>Ventes d'équipement, nettes</b>	<b>414</b>		<b>403</b>		2,7%	<b>419</b>		
<b>Activité Mobile</b>	<b>8 990</b>		<b>8 794</b>		2,2%	<b>8 842</b>		1,7%
<b>Activité Internet haut débit et fixe</b>	<b>2 882</b>		<b>233</b>		x 12,4	<b>2 888</b>		-0,2%
<b>Elimination des opérations intersegment</b>	<b>-319</b>		<b>-9</b>		x 35,4	<b>-310</b>		
<b>Chiffre d'affaires total de SFR</b>	<b>11 553</b>		<b>9 018</b>		28,1%	<b>11 420</b>		1,2%
Dont chiffre d'affaires data mobile	1 519		1 150		32,1%	1 150		

\* Le chiffre d'affaires de l'activité mobile et de l'activité internet à haut débit et fixe sont présentés avant élimination des opérations intersegment au sein de SFR ; les opérations intersegment au sein de SFR en 2007 ont donc été reclassées pour répondre à cette présentation

\*\* La base comparable illustre :

- (i) la consolidation des activités fixe et d'internet à haut débit et fixe de Tele 2 France comme si elle s'était effectivement produite au 1er janvier 2007
- (ii) les consolidations de Neuf Cegetel et Club Internet comme si elles s'étaient effectivement produites au 15 avril 2007
- (iii) le retraitement des chiffres 2007 en application d'IFRIC 12 *Service Concession Arrangements*



## Groupe Maroc Telecom

<i>En milliers, sauf indications contraires</i>	2008	2007	Variation
<b>MAROC TELECOM SA</b>			
Nombre de clients mobiles	14 456	13 327	+ 8,5%
% Clients prépayés	96%	96%	
Part de marché (ANRT)	66%	67%	
ARPU (en euros/mois)	8,7	9,7	- 10,3%
Nombre de lignes fixes*	1 299	1 336	- 2,8%
Total accès Internet**	482	476	+ 1,3%
<b>FILIALES</b>			
Nombre de clients mobiles	2 728	2 015	+ 35,4%
Nombre de lignes fixes	227	182	+ 24,7%
Parc Internet	40	27	+ 48,1%

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2008	2007	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 601</b>	<b>2 456</b>	<b>+ 5,9%</b>	<b>+ 7,0%</b>
<i>Mobile</i>	1 864	1 721	+ 8,3%	+ 9,5%
<i>Fixe et Internet</i>	1 000	989	+ 1,1%	+ 2,2%
<i>Intercos</i>	(263)	(254)	- 3,5%	- 4,7%
<b>EBITDA</b>	<b>1 554</b>	<b>1 397</b>	<b>+ 11,2%</b>	<b>+ 12,6%</b>
<i>Mobile</i>	1 132	1 017	+ 11,3%	+ 12,6%
<i>Fixe et Internet</i>	422	380	+ 11,1%	+ 12,3%
<b>EBITA</b>	<b>1 224</b>	<b>1 091</b>	<b>+ 12,2%</b>	<b>+ 13,5%</b>
<i>Mobile</i>	943	852	+ 10,7%	+ 11,9%
<i>Fixe et Internet</i>	281	239	+ 17,6%	+ 19,3%
<b>CFFO</b>	<b>1 037</b>	<b>1 001</b>	<b>+ 3,6%</b>	

\* Pour le parc fixe de Maroc Telecom, les données sont communiquées en nombre de lignes équivalentes. Elles étaient auparavant communiquées en nombre d'accès

\*\* Comprend bas débit et ADSL

## Performances par activité US Non-GAAP, base comparable\*

En millions de dollars	2008	% Variation
Activision	3 279	32,6%
Blizzard	1 343	21,3%
Distribution	410	0,5%
<b>Chiffre d'affaires des activités stratégiques</b>	<b>5 032</b>	<b>26,2%</b>
Activision	469	14,1%
Blizzard	704	23,9%
Distribution	27	80,0%
<b>Résultat opérationnel des activités stratégiques</b>	<b>1 200</b>	<b>20,7%</b>

## IFRS

En millions d'euros	2008	Variation à taux de change constant
Activision	1 146	x5.7
Blizzard	770	0,0%
Distribution	164	na*
<b>Chiffre d'affaires des activités stratégiques</b>	<b>2 080</b>	<b>x 2.1</b>
Activités non stratégiques	11	71,4%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 091</b>	<b>x 2.1</b>
Activision	(76)	na*
Blizzard	323	-1,1%
Distribution	15	na*
<b>EBITA des activités stratégiques</b>	<b>262</b>	<b>-22,2%</b>
Activités non stratégiques	(228)	-38,2%
<b>EBITA</b>	<b>34</b>	<b>-78,2%</b>

\* na: non applicable

## Calendrier des sorties 2009\*\*

### 1<sup>er</sup> trimestre :

- *Guitar Hero Metallica* Xbox, PS3, Wii en Amérique du Nord
- *Monsters vs. Aliens* sortie mondiale sur plusieurs plates-formes

### 2<sup>ème</sup> trimestre :

- *X-Men Origins: Wolverine*
- *Transformers: Revenge of the Fallen*
- *Prototype* (jeux d'action « third person »)
- *Ice Age 3*

### 2<sup>ème</sup> semestre 2009 :

- *DJ Hero*
- Franchise *Guitar Hero*
- *Call of Duty Modern Warfare 2* (Infinity Ward)
- *Singularity* (jeu d'action « first person »)
- Nouvelle franchise de courses automobiles de Bizarre Creations
- *Tony Hawk*
- *Wolfenstein*

\* Se reporter à la slide 49

\*\* Calendrier de sorties susceptible de modifications

# Activision Blizzard - Réconciliation du chiffre d'affaires 2008 IFRS

<i>En millions</i>		2008
<b>Base US GAAP</b>	<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP en base comparable des activités "core" (a)</b>	<b>\$5 032</b>
	Moins : Chiffres d'affaires d'Activision réalisé avant le 10 juillet 2008	-\$1 310
	<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP des activités "core"</b>	<b>\$3 722</b>
	Moins : Etalement du chiffre d'affaires et des coûts de vente associés (b) (c)	-\$713
	Moins : Chiffre d'affaires net des activités en cours de cession ou d'abandon	\$17
	<b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>\$3 026</b>
<b>Réconciliation US-GAAP IFRS</b>		<b>-\$63</b>
	Etalement du chiffre d'affaires (c)	-\$63
<b>IFRS</b>	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>\$2 963</b>
	Conversion en euros des données en dollars	
	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>	<b>2 091 €</b>

- (a) La base comparable comprend Activision et Vivendi Games à partir du 1er janvier.
- (b) 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.
- (c) 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 a traduit l'application rétrospective de ce principe comptable dans ses états financiers du 3ème trimestre de l'exercice 2008. Au 4ème trimestre 2008, Vivendi a appliqué un traitement comptable identique en normes IFRS pour l'exercice clos le 31 décembre 2008, en comptabilisant un rattrapage par le biais du compte de résultat de la période en cours, afin d'aligner le solde cumulé du différé de chiffre d'affaires en normes IFRS sur celui reconnu en US GAAP.

# Activision Blizzard - Réconciliation de l'EBITA 2008 IFRS

En millions

2008

Base US GAAP	<b>Résultat opérationnel non-GAAP en base comparable des activités "core" (a)</b>	<b>\$1 200</b>	
	Moins : Résultat opérationnel d'Activision réalisé avant le 10 juillet 2008	-\$167	
	<b>Résultat opérationnel non-GAAP des activités "core"</b>	<b>\$1 033</b>	
	Moins : Etalement du chiffre d'affaires et des coûts de vente associés (b)	-\$496	} Inclus dans l'EBITA et l'ANI
	Moins : Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres	-\$90	
	Moins : Résultat des activités en cours de cession ou d'abandon	-\$266	
Moins : Coûts liés à l'opération de rapprochement et à l'intégration des activités	-\$122		
Moins : Amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres ajustements liés à l'affectation du coût d'acquisition	-\$292		
	<b>Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>-\$233</b>	
<b>Réconciliation US-GAAP IFRS</b>		<b>-\$20</b>	
	Etalement du chiffre d'affaires (b)	-\$58	
	Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (c)	\$30	
	Coûts liés à l'opération de rapprochement et à l'intégration des activités (d)	\$0	
	Autres	\$8	
IFRS	<b>Résultat opérationnel en IFRS</b>	<b>-\$253</b>	} Elimination des éléments exclus de l'EBITA
	Moins : Dépréciation des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	\$7	
	Moins : Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	\$302	
	<b>EBITA en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>\$56</b>	
	Conversion en euros des données en dollars		
	<b>EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>	<b>34 €</b>	

(a) La base comparable comprend Activision et Vivendi Games à partir du 1er janvier.

(b) Cf. slide 43

(c) En normes 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.

(d) Les coûts de restructuration 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 normes 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



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

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

	2008	2007	Variation
■ Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	260	373	- 30,3%
dont NBC Universal en €	255	301	- 15,3%
<i>NBC Universal en \$</i>	375 \$	410 \$	- 8,5%
dont Neuf Cegetel*	18	78	- 76,9%

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



## Coût du financement

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

	2008	2007
■ Coût du financement	(354)	(166)
■ Charge d'intérêt sur les emprunts	(450)	(301)
Coût moyen de la dette financière brute (%)	4,69%	4,18%
Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)	9,6	7,2
■ Intérêts capitalisés liés à l'acquisition de BMGP	-	25
■ Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	96	110
Rémunération moyenne des placements (%)	3,72%	4,07%
Encours moyen des placements (en milliards d'euros)	2,6 *	2,7

\* A partir du 10 juillet 2008, intègre la trésorerie nette d'Activision Blizzard (1 831 M€ à cette date)

## Impôts

*In euro millions - IFRS*

	2008		2007	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
<b>Bénéfice Mondial Consolidé</b>	438	60 *	552	605
Impôts courants : économie de l'année n	438	438	552	552
Impôts différés : variation de l'économie attendue (année n+1/ année n)	-	(378) *	-	53
<b>Charge d'impôt</b>	(1 358)	(1 111)	(1 433)	(1 352)
<b>Impôts sur le résultat</b>	(920)	(1 051)	(881)	(747)
<b>Impôts payés en numéraire</b>		(1 015)		(1 072)

\* Intègre une moindre économie d'impôt attendue en 2009 compte tenu de l'anticipation de l'utilisation par SFR en 2009 des déficits ordinaires reportés par Neuf Cegetel.

**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 - definitions

### 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 relatifs à des franchises majeures dotées de fonctionnalités on line sur certaines plates-formes, et également le chiffre d'affaires différé et les coûts des ventes afférents relatifs à la plate-forme MMORPG de *World of Warcraft*, 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 la réévaluation à la juste valeur des stocks 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 et Vivendi Games à partir du 1<sup>er</sup> janvier de l'année concernée et a été établie sur la base des comptes US GAAP de chacune des sociétés.

\* Traduction établie à partir d'informations relatives à Activision Blizzard extraites du communiqué de presse diffusé le 11 février 2009 et qui s'entendent à cette date.

# Équipe Relations Investisseurs

## Daniel Scolan

Executive Vice President Investor Relations  
+33.1.71.71.14.70  
[daniel.scolan@vivendi.com](mailto:daniel.scolan@vivendi.com)

## Paris

42, Avenue de Friedland  
75380 Paris cedex 08 / France  
Téléphone : +33.1.71.71.32.80  
Fax : +33.1.71.71.14.16

## Aurélia Cheval

IR Director  
[aurelia.cheval@vivendi.com](mailto:aurelia.cheval@vivendi.com)

## Agnès De Leersnyder

IR Senior Analyst  
[agnes.de-leersnyder@vivendi.com](mailto:agnes.de-leersnyder@vivendi.com)

## New York

800 Third avenue New York, NY  
10022 / USA  
Téléphone : +1.212.572.1334  
Fax : +1.212.572.7112

## Eileen McLaughlin

V.P. Investor Relations North America  
[eileen.mclaughlin@vivendi.com](mailto:eileen.mclaughlin@vivendi.com)

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

## Avertissement juridique important

*La présente présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux projets 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](http://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](http://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*