



vivendi

16 novembre 2011

Résultats des neuf premiers mois 2011

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*

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



## Executive Summary

- Très bonnes performances à fin septembre 2011, au-dessus des tendances du S1 et de nos attentes
- Les solides résultats à fin septembre 2011, le bénéfice de notre politique de gestion rigoureuse des coûts et l'absence d'impact lié au ralentissement économique, nous conduisent à augmenter significativement nos prévisions de Résultat net ajusté 2011 (adaptées pour refléter le nouvel environnement fiscal en France)



## Bons résultats à fin septembre 2011

■ <b>Chiffre d'affaires :</b>	21 030 M€	+ 0,8%
■ <b>EBITA :</b>	4 866 M€	+ 4,2%
■ <b>Résultat net ajusté :</b>	2 519 M€	+ 13,8%
■ <b>Dettes nettes :</b>	13,3 Md€ au 30 septembre 2011	



## Faits marquants du T3 2011

- Forte progression de l'EBITA de 6,9%\* au T3, grâce à la croissance à deux chiffres d'Activision Blizzard, d'UMG et de GVT
- Le Résultat net ajusté est stable au T3 à 685 M€ grâce à :
  - La croissance de l'EBITA de 76 M€,
  - La détention à 100% de SFR et son incidence positive de 164 M€ sur les intérêts minoritaires, partiellement compensée par la hausse des charges financières de 45 M€,
  - Et ce, malgré la déconsolidation de NBC Universal pour (55) M€\*\*,
  - La hausse de la charge d'impôt de (199) M€ (taux d'imposition effectif ajusté de 36% vs. 23%)

\* A change constant

\*\* Net des intérêts perçus sur le produit de la vente, après impôt

# Impact du nouveau dispositif fiscal en France

## ■ Nouvelles mesures fiscales en France

- Evolution du régime du Bénéfice Mondial Consolidé
- Plafonnement de l'imputation des déficits fiscaux à 60% du bénéfice imposable
- Annonce de la hausse temporaire du taux d'imposition de 5%, soit 35,0% vs. 33,33%

## ■ Montant total des déficits reportables inchangé : l'impact n'est que calendaire

## ■ Impact négatif sur le Résultat net ajusté 2011\*

- Impact sur 9M de 267 M€, partiellement compensé par l'impact fiscal positif lié à l'acquisition de SFR (222 M€)
- Impact annuel estimé à ~350 M€
- Nous anticipons un taux d'imposition effectif ajusté compris entre 25% et 27% en 2011

\* Comparativement à ce qui était attendu dans le cadre du régime fiscal en vigueur au 1<sup>er</sup> septembre 2011

## Progression soutenue de l'EBITA

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	<b>9M 2011</b>	<b>9M 2010</b>	<b>Variation</b>	<b>Change constant</b>	
Activision Blizzard	951	686	+ 38,6%	+ 45,7%	Dont augmentation des coûts de restructuration (18 M€). EBITA au T3 2011 : +36% à change constant
Universal Music Group	244	244	-	+ 1,6%	
SFR	1 885	1 982	- 4,9%	- 4,9%	-6,1% hors profits non-récurrents en 2010 et 2011
Groupe Maroc Telecom	833	942	- 11,6%	- 10,5%	+53% en base comparable*
GVT	299	169	+ 76,9%	+ 71,0%	
Groupe Canal+	732	760	- 3,7%	- 3,9%	+1,8 % hors amende de (30) M€ prononcée par l'Autorité de la Concurrence et effet temporaire défavorable de ~(12) M€ dû au calendrier de la Ligue 1
Holding & Corporate / Autres	(78)	(113)			
<b>Total Vivendi</b>	<b>4 866</b>	<b>4 670</b>	<b>+ 4,2%</b>	<b>+ 5,3%</b>	

\* Voir page 14

## Efforts renouvelés de rationalisation des coûts et de contrôle des dépenses opérationnelles, dans un environnement économique perturbé

- **Activision Blizzard** : Recentrage réussi autour d'un nombre réduit de studios ; coûts de restructuration de 18 M€ afin de diminuer l'exposition aux activités à faible marge et à faible potentiel de développement =  
→ **Impact positif sur la marge dès 2011**
- **UMG** : Coûts de restructuration de 49 M€ consécutifs au plan de réorganisation. Les différentes actions visant à générer 100 M€ d'économies ont été initiées et produiront leur plein effet en 2012 =  
→ **+1 pt de marge d'EBITA\* sur 9M 2011 vs. 9M 2010**
- **SFR** : Contrôle rigoureux des coûts commerciaux mobiles (-5% vs. 9M 2010) et autres coûts opérationnels stables, malgré les effets volume et prix ; réalisation de l'intégralité des synergies entre SFR et Neuf Cegetel (250-300 M€) attendue d'ici fin 2011
- **Groupe Maroc Telecom** : Réduction des ventes d'équipements mobiles générant une marge négative au Maroc (-26%) ; contrôle et optimisation des coûts fixes au sein de Maroc Telecom et de ses filiales africaines
- **GVT** : Rationalisation des investissements et des processus d'installation ; optimisation constante des coûts, en particulier des liaisons louées et des créances douteuses
- **Groupe Canal+** : Gestion efficiente des coûts de contenus, dont la renégociation des droits de la Ligue 1 en France et des contrats avec les chaînes thématiques
- **Au niveau du Groupe**, les synergies d'achat des métiers ont généré des économies significatives

\* Hors charges de restructuration

# Résultat net ajusté en hausse de +14% sur 9M 2011

En millions d'euros – IFRS

	9M 2011	9M 2010	Variation	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>21 030</b>	<b>20 869</b>	<b>+ 161</b>	<b>+ 0,8%</b>
<b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>	<b>4 866</b>	<b>4 670</b>	<b>+ 196</b>	<b>+ 4,2%</b>
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(19)	139	- 158	
Coût du financement	(351)	(375)	+ 24	
Produits perçus des investissements financiers	74	5	+ 69	
Impôt sur les résultats	(1 104)	(976)	- 128	
Intérêts minoritaires	(947)	(1 249)	+ 302	
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>2 519</b>	<b>2 214</b>	<b>+ 305</b>	<b>+ 13,8%</b>

Dont cession de NBC Universal pour (145) M€

Dont dividendes contractuels versés par GE lors de la finalisation de la cession de NBC Universal (70 M€)

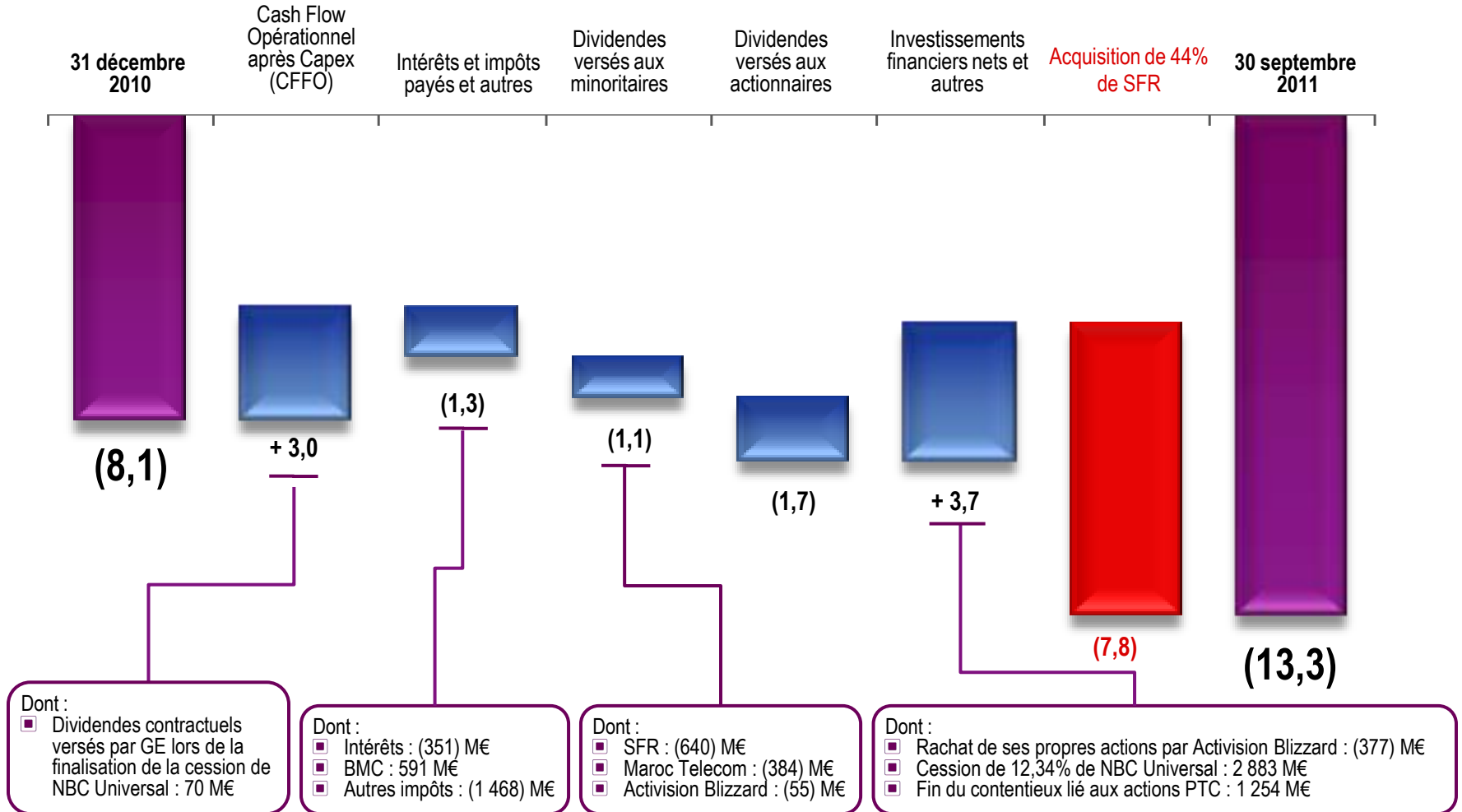
Taux d'imposition effectif ajusté de 24% au 9M 2011 vs. 23% au 9M 2010

Dont réduction des intérêts minoritaires de SFR (détenu à 100% depuis le 16 juin 2011)



# Évolution de l'endettement financier net

En milliards d'euros - IFRS



**Nous prévoyons une dette nette inférieure à 13 Md€ fin 2011 grâce aux efforts renouvelés de génération de trésorerie**

## Chiffre d'affaires : 2 390 M€, +11% à change constant



- Résultats records, portés par la forte hausse des ventes numériques
  - CA numérique\* non-GAAP en hausse de 16% et représentant 60% du CA total
  - Excellente performance de la franchise *Call of Duty* ; poursuite du succès de *Call of Duty: Black Ops* et des packs de contenus numériques
  - *Call of Duty: Black Ops* n°1 aux Etats-Unis et en Europe sur 9M 2011 toutes plateformes confondues en dollars et *Starcraft II*, n°1 sur PC au Etats-Unis et en Europe en dollars\*\*

En millions d'euros - IFRS	9M 2011	9M 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 390</b>	<b>2 280</b>	<b>+ 4,8%</b>	<b>+ 10,9%</b>
<b>EBITA</b>	<b>951</b>	<b>686</b>	<b>+ 38,6%</b>	<b>+ 45,7%</b>

## EBITA : 951 M€, +46% à change constant

- Croissance liée à l'augmentation du chiffre d'affaires différé et des coûts des ventes associés grâce à la solide performance de la franchise *Call of Duty* et des franchises de Blizzard Entertainment, *World of Warcraft* et *Starcraft II*
- Amélioration de la marge également liée à la contribution croissante des ventes numériques\* et à la poursuite des initiatives de rationalisation d'Activision Publishing
- Le solde de marge opérationnelle différée au bilan s'élève à 323 M€ au 30 septembre 2011 vs. 1 024 M€ au 31 décembre 2010 et 378 M€ au 30 septembre 2010

### Faits marquants

- Démarrage exceptionnel de *Call of Duty: Modern Warfare 3* : les ventes ont dépassé 400 M\$ au cours des 24 premiers heures de sortie aux Etats-Unis et en Angleterre
- Lancement de *World of Warcraft* au Brésil le 6 déc. 2011
- Blizzard Entertainment sortira *Diablo III* en 2012
- Activision Blizzard a racheté env. 45 M de ses propres actions pour 502 M\$ sur 9M 2011, dans le cadre de son programme de rachat d'actions propres de 1,5 Md\$. Au 30 sept., Vivendi détient env. 63% d'Activision Blizzard. Le 15 novembre, Vivendi a cédé 35 M d'actions ramenant sa participation à env. 60%.

\* Comprend les abonnements et redevances de licences, les services à valeur ajoutée, les contenus téléchargés, les produits distribués numériquement et les appareils sans fil

\*\* Selon The NPD Group, Chartrack et GfK



UNIVERSAL MUSIC GROUP

## Chiffre d'affaires : 2 842 M€, -1,1% à change constant, +0,7%\* au T3

- Musique enregistrée en baisse de 2,0%\*, mais en hausse de 2,4%\* au T3
- Ventes numériques en hausse de 13,9%\*, compensées par le repli continu de la demande de CD
- Hausse des revenus liés aux redevances

## EBITA : 244 M€, +1,6% à change constant, +36%\* au T3

- Premières retombées positives du plan de réorganisation. Annoncé début 2011, il devrait générer 100 M€ d'économies au total à fin 2012 en année pleine
- Réduction des coûts opérationnels compensée par l'évolution du mix produit et par les coûts de restructuration liés au plan de réorganisation
- Hausse de l'EBITA de 8,1%\* hors charges de restructuration

En millions d'euros - IFRS	9M 2011	9M 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 842</b>	<b>2 927</b>	<b>- 2,9%</b>	<b>- 1,1%</b>
<b>EBITA</b>	<b>244</b>	<b>244</b>	<b>-</b>	<b>+ 1,6%</b>
<i>dont coûts de restructuration</i>	<i>(49)</i>	<i>(31)</i>		

### Faits marquants

- VEVO, est le 1<sup>er</sup> site de musique en ligne, le 2<sup>ème</sup> site de divertissement et le 2<sup>ème</sup> site de vidéo en ligne aux Etats-Unis, avec 57 M de visiteurs uniques en septembre 2011, vs. 44 M en septembre 2010\*\*
- Le 11 novembre, Vivendi et UMG ont signé un accord définitif avec Citigroup concernant le rachat de la division de musique enregistrée d'EMI pour 1,2 Md£. Le multiple implicite est de 7x l'EBITDA et de moins de 5x après plein effet des synergies de 100 M£ par an

\* A change constant

\*\* Source: ComScore US Video Metrix

## CA Services Mobile : 5 969 M€, +1,2%

hors impacts TVA et réglementation\*

- +381 k abonnés sur 9M malgré les perturbations liées à la TVA au T1
- CA Data : +23% à 2 083 M€ grâce à la pénétration croissante des smartphones (37% des clients SFR\*\* à fin septembre, +13 pts sur un an)

## CA Internet Haut Débit et Fixe : 2 994 M€, +2,7%

hors impacts TVA et réglementation\*

- +125 k abonnés Internet Haut Débit sur 9M à 5,0 M (+5,0% sur 1 an)
- CA Internet Haut Débit Grand Public : +4,8% hors impacts TVA et réglementation\*

## EBITDA : 2 971 M€, -5,1% hors profits non-récurrents dans un environnement concurrentiel plus difficile

- Produits opérationnels non-récurrents** : 73 M€ en 2011 impactant les activités mobile et fixe vs. 53 M€ en 2010 impactant l'activité fixe
- EBITDA Mobile** : 2 353 M€, -7,9% hors profits non-récurrents en raison de l'incidence des baisses de prix (hausse de la TVA, réglementation\*)
- EBITDA Internet Haut Débit et Fixe** : 618 M€, +7,8% hors profits non-récurrents

## EBITA : 1 885 M€, -6,1% hors profits non-récurrents

En millions d'euros - IFRS

### Chiffre d'affaires

	9M 2011	9M 2010	Variation
Mobile	6 353	6 664	- 4,7%
Internet Haut Débit et Fixe	2 994	2 944	+ 1,7%
Intercos	(210)	(229)	

### EBITDA

Mobile	2 353	2 504	- 6,0%
Internet Haut Débit et Fixe	618	603	+ 2,5%

### EBITA

	1 885	1 982	- 4,9%
--	-------	-------	--------

### Faits marquants

- Succès des offres SFR (à fin septembre) :
  - Formules Carré lancées en juin : ~1,7 M clients
  - Neufbox Evolution : 460 k clients
  - Offre convergente Multipack : 873 k clients
- Gain de parts de marché sur le segment "Wholesale"
  - MVNO La Poste Mobile : 258 k recrutements depuis mai
  - Accord de "full MVNO" signé en septembre avec NRJ - CIC Mobile
- Acquisition de fréquences 2,6 GHz pour 150 M€ payés en octobre

\* Baisses des terminaisons d'appel mobile de 33% au 1<sup>er</sup> juillet 2010 et au 1<sup>er</sup> juillet 2011; baisse des terminaisons d'appel SMS de 33% en février 2010 et de 25% au 1<sup>er</sup> juillet 2011; Baisse des tarifs en itinérance, ainsi que diminution de 28% des terminaisons d'appel fixe à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2010

\*\* En France métropolitaine, hors MtoM et accès distants

## Chiffre d'affaires : 2 059 M€, -2,0% à change constant

### ■ Mobile au Maroc

- Croissance du parc clients (+1,4% sur 1 an), dont hausse de 28% du segment haute valeur (postpayés), malgré une concurrence intense
- Poursuite de l'amélioration du taux d'attrition
- ARPU solide (-7,1% en dirhams) grâce à la hausse de l'usage et malgré la forte baisse des prix

### ■ Filiales africaines

- Excellentes performances commerciales et financières au Mali
- Environnement concurrentiel difficile au Gabon et au Burkina Faso

## EBITA : 833 M€, -10,5% à change constant

Marge d'EBITA de ~41%

### ■ Au Maroc

- Baisse du chiffre d'affaires et hausse des coûts d'interconnexion dans un environnement concurrentiel intense

- Poursuite des investissements au Maroc et dans les filiales pour maintenir l'attractivité de l'offre

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	9M 2011	9M 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 059</b>	<b>2 126</b>	<b>- 3,2%</b>	<b>- 2,0%</b>
<i>Maroc Telecom SA</i>	1 680	1 759	- 4,5%	- 3,4%
<i>Filiales</i>	394	377	+ 4,5%	+ 6,6%
<i>Intercos</i>	(15)	(10)		
<b>EBITDA</b>	<b>1 132</b>	<b>1 254</b>	<b>- 9,7%</b>	<b>- 8,6%</b>
<b>EBITA</b>	<b>833</b>	<b>942</b>	<b>- 11,6%</b>	<b>- 10,5%</b>
<i>Maroc Telecom SA</i>	766	865	- 11,4%	- 10,6%
<i>Filiales</i>	67	77	- 13,0%	- 9,9%

### Faits marquants

- 27,8 M de clients au 30 septembre 2011 : +11% sur 1 an
- Maroc Telecom est devenu leader de l'Internet Mobile 3G au Maroc avec une part de marché de 39,9% (930 k clients)
- Forte croissance du parc Internet ADSL au Maroc de 15% sur 1 an à 552 k clients

## Chiffre d'affaires : 1 077 M€, +47%

(+42% à change constant)

- Croissance tirée par l'expansion géographique et par des offres attractives
- Hausse de 75% du CA Internet haut débit et de 37% du CA Voix (respectivement +70% et +32% à change constant)
- Poursuite de la différenciation par l'accès internet très haut débit : débit moyen de 10,1 Mb/s\*\* supérieur au débit moyen de 1,7 Mb/s\*\*\* au Brésil, 55% des nouveaux clients au T3 choisissent un débit supérieur ou égal à 15 Mb/s
- 1 541 k nouvelles lignes en service (LIS), +50% sur un an

## EBITDA : 452 M€, +48%

Marge d'EBITDA de 42,0%, +0,2 pt

- Amélioration du mix produit avec notamment la généralisation des forfaits incluant l'accès internet et des débits supérieurs
- Optimisation constante des coûts
- En dépit des coûts de lancement de la télévision payante

## EBITA : 299 M€, +77% (+53% en base comparable\*)

- Croissance des amortissements due à l'extension du réseau, partiellement compensée par l'allongement des durées de vie des actifs\*

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	9M 2011	9M 2010	Variation	Change Constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 077</b>	<b>732</b>	<b>+ 47,1%</b>	<b>+ 42,4%</b>
Télécoms	1 077	732	+ 47,1%	+ 42,4%
Télévision payante	-	-		
<b>EBITDA</b>	<b>452</b>	<b>306</b>	<b>+ 47,7%</b>	<b>+ 42,9%</b>
Télécoms	461	306	+ 50,7%	+ 45,9%
Télévision payante	(9)	-		
<b>EBITA</b>	<b>299</b>	<b>169</b>	<b>+ 76,9%</b>	<b>+ 71,0%</b>

### Faits marquants

- Déploiement dans 8 nouvelles villes sur les 9 premiers mois 2011, portant à 105 le nombre de villes couvertes par GVT\*\*
- Lancement en septembre 2011 d'un nouveau package offrant un débit de 35 Mb/s pour 119,90 BRL par mois
- Lancement réussi de l'offre de télévision payante au T4 2011

\* Croissance ajustée de l'EBITA en base comparable, après retraitement de l'amortissement du 9M 2010 de 61 MBRL (26 M€) suite à l'allongement des durées de vie de certains actifs appliqué à partir du T4 2010

\*\* Au 30 septembre 2011

\*\*\* Source : Akamai Institute

## Chiffre d'affaires : 3 563 M€, +2,9%

- Croissance du CA de Canal+ France soutenue par :
  - Croissance nette du parc d'abonnements de Canal+ France : +211 k sur 1 an portée par la France métropolitaine (bonne dynamique de la distribution par ADSL), l'Outre-mer et l'Afrique
  - Augmentation de l'ARPU par abonné en France métropolitaine à 47,4 € (+1,1 € sur un an) grâce à un meilleur taux de couplage et aux ventes croissantes d'options et de packs
  - Chiffre d'affaires Publicité en hausse de 6%
- Dynamique commerciale positive pour toutes les autres activités, notamment pour StudioCanal avec la sortie de plusieurs films à succès (*Unknown*, *Source Code*, *Tinker Tailor Soldier Spy*), Canal+ en Pologne et i>Télé

## EBITA : 732 M€, +1,8%, hors éléments non-récurrents et temporaires

- Hausse du résultat opérationnel de Canal + France de 3,3% hors amende de 30 M€ prononcée par l'Autorité de la concurrence et effet temporaire défavorable de ~ (12) M€\* dû au calendrier de ligue 1
- Investissements liés au développement à l'international

En millions d'euros - IFRS	9M 2011	9M 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 563</b>	<b>3 464</b>	<b>+ 2,9%</b>	<b>+ 2,9%</b>
<i>dont Canal+ France</i>	<i>3 016</i>	<i>2 962</i>	<i>+ 1,8%</i>	<i>+ 1,8%</i>
<b>EBITA</b>	<b>732</b>	<b>760</b>	<b>- 3,7%</b>	<b>- 3,9%</b>
<i>dont Canal+ France</i>	<i>685</i>	<i>704</i>	<i>- 2,7%</i>	<i>- 2,7%</i>

### Faits marquants

- Projet de partenariat stratégique avec le groupe Bolloré : acquisition de 60% de 2 chaînes gratuites en France
- Négociations exclusives pour la mise en place d'un partenariat stratégique en Pologne avec ITI et TVN
- Lancement de l'offre VOD par abonnement "Canalplay Infinity" pour 9,99 € par mois
- Nouvelle tarification de l'offre Canal+ à 39,90 € incluant 5 chaînes HD, les contenus à la demande, un magnétoscope numérique et l'option multi-écrans (TV, PC, tablettes...)

\* 1 journée de match en plus en T3 2011 vs. T3 2010

# Perspectives 2011 à nouveau relevées pour Activision Blizzard

Guidance  
vs. septembre 2011



Poursuite de l'amélioration de la marge d'EBITA  
EBITA supérieur à 850 M€ (vs. EBITA supérieur à 800 M€)

➔ Relevée



UNIVERSAL MUSIC GROUP

Marge d'EBITA à deux chiffres, malgré les coûts de restructuration

✓ Confirmée



Mobile : baisse de l'EBITDA dans un environnement concurrentiel, fiscal et réglementaire difficile\*  
Internet Haut Débit et Fixe : croissance de l'EBITDA, hors éléments positifs non-récurrents de 2010\*

✓ Confirmée\*

✓ Confirmée\*



Légère baisse du chiffre d'affaires en dirhams  
Marge d'EBITA comparable à celle du S1 2011

✓ Confirmée



Croissance du chiffre d'affaires proche de 40% à change constant  
Marge d'EBITDA d'environ 40% (malgré le lancement de l'activité de télévision payante)

✓ Confirmée



Légère croissance de l'EBITA\*\*

✓ Confirmée\*\*

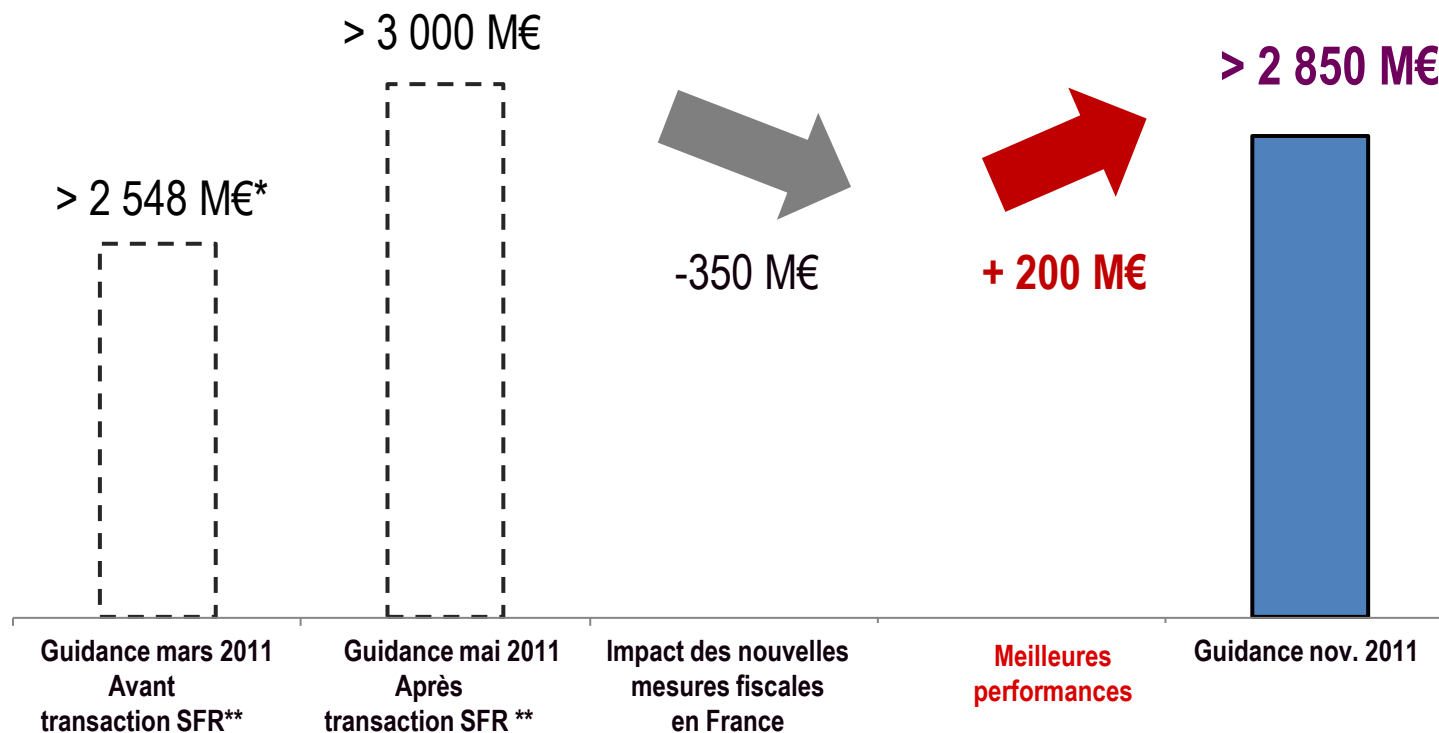
\* Hors éléments positifs non-récurrents de 2011

\*\* Hors amende de 30 M€ infligée par l'Autorité de la concurrence



# Hausse de 200 M€ de notre prévision de Résultat Net Ajusté 2011

**Nous prévoyons désormais un Résultat Net Ajusté > 2 850 M€**



→ Nous confirmons notre intention de proposer une hausse du dividende payable en 2012

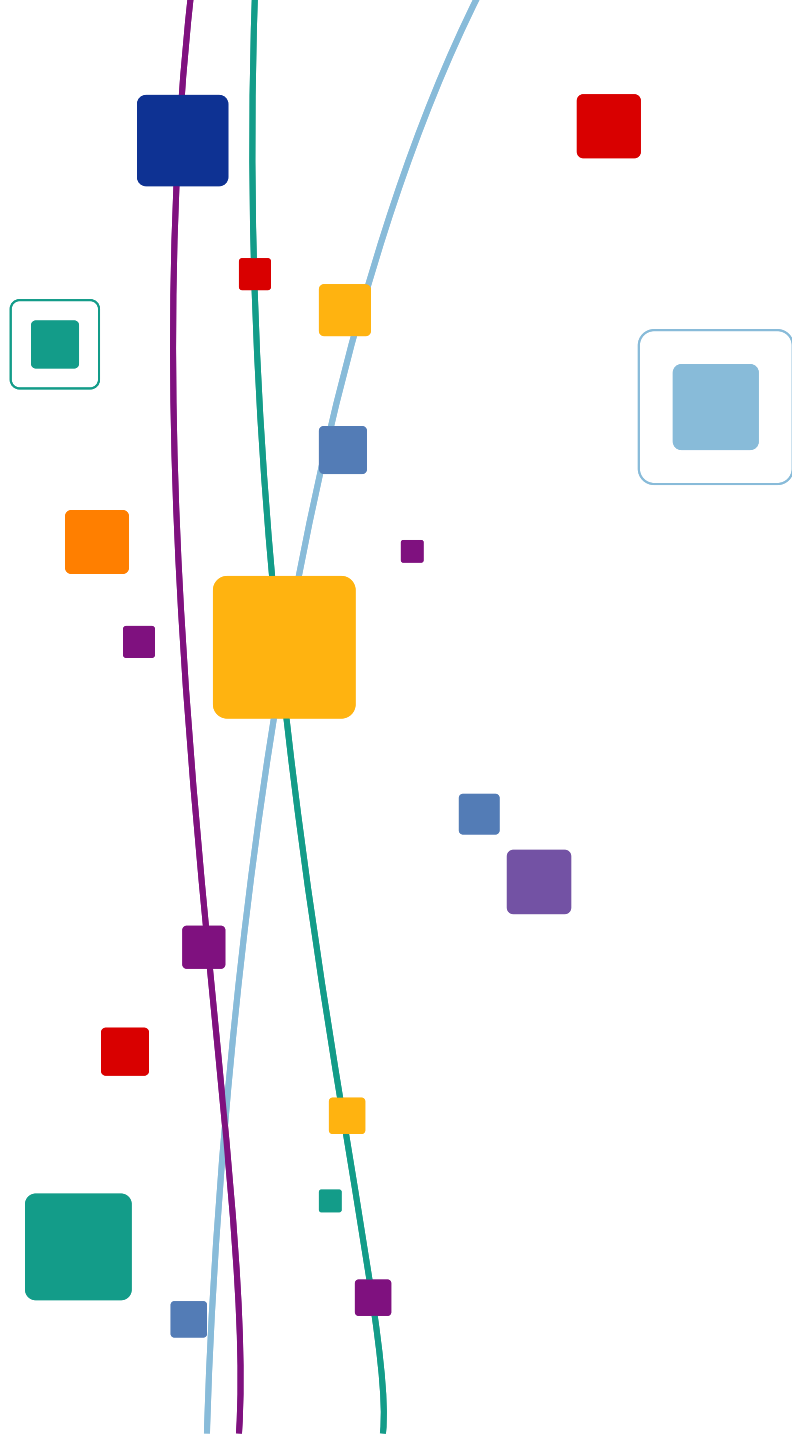
\* Correspond au Résultat net ajusté 2010 hors NBC Universal

\*\* Acquisition des 44% de SFR



**LES PLUS BELLES ÉMOTIONS DU NUMÉRIQUE**





**vivendi**

Annexes

63%\*



N°1 mondial  
des jeux vidéo

100%



N°1 mondial  
de la musique

100%



N°1 des télécoms  
alternatifs en France

53%\*



N°1 des télécoms  
au Maroc

100%



N°1 des opérateurs  
haut débit alternatifs  
au Brésil

100%/80%



N°1 de la télévision  
payante en France

\* Sur la base des actions en circulation au 30 septembre 2011

### Non-GAAP\*

En millions de dollars

	9M 2011	9M 2010	Variation
Activision	898	983	-8,6%
Blizzard	968	1 086	-10,9%
Distribution	214	185	+ 15,7%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>2 080</b>	<b>2 254</b>	<b>-7,7%</b>
Activision	42	(88)	
Blizzard	425	559	-24,0%
Distribution	1	(1)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>468</b>	<b>470</b>	<b>-0,4%</b>
Marge opérationnelle	22,5%	20,9%	+ 1,6 pt

### IFRS

En millions d'euros

	9M 2011	Change constant
Activision	1 376	+ 2,6%
Blizzard	861	+ 26,3%
Distribution	153	+ 16,3%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>2 390</b>	<b>+ 10,9%</b>
Activision	544	+ 60,1%
Blizzard	407	+ 30,1%
Distribution	-	-
<b>EBITA</b>	<b>951</b>	<b>+ 45,7%</b>
Marge d'EBITA	39,8%	

### Perspectives 2011 relevées (non-GAAP)\*

Chiffre d'affaires net

4,25 Md\$

Bénéfice par action (dilué)

0,85 \$

\* Voir page 37 pour les définitions et les avertissements. Informations présentées le 8 novembre 2011 et qui s'entendent à cette date. Cf. supports de présentation des résultats T3 2011 d'Activision Blizzard du 8 novembre 2011. Note : les perspectives 2011 n'incluent pas de sortie d'un nouveau jeu par Blizzard Entertainment

# Activision Blizzard – Réconciliation du chiffre d'affaires IFRS

<i>En millions</i>		9M 2011
<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP</b>		<b>2 080 \$</b>
Variation des produits constatés d'avance (a)		1 268 \$
<b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>		<b>3 348 \$</b>
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>		<b>-</b>
<b>IFRS</b>	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>3 348 \$</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>2 390 €</b>

Se reporter à la page 37 pour les définitions

- (a) Le développement croissant des fonctionnalités en ligne des jeux pour consoles a conduit Activision Blizzard à considérer que ces fonctionnalités en ligne et l'obligation qui lui est faite d'en assurer le fonctionnement pérenne, constituaient pour certains jeux une prestation faisant partie intégrante du jeu lui-même. Dans ce cas Activision Blizzard ne comptabilise pas de façon distincte le chiffre d'affaires lié à la vente des boîtes de jeux et celui lié aux services en ligne, car il n'est pas possible de mesurer leurs valeurs respectives, les services en ligne n'étant pas facturés séparément. De ce fait, la comptabilisation du chiffre d'affaires lié à la vente des boîtes de jeux est étalée sur la durée estimée de l'usage des fonctionnalités en ligne, généralement à compter du mois qui suit leur livraison.

# Activision Blizzard – Réconciliation de l'EBITA IFRS

<i>En millions</i>		9M 2011
<b>Résultat opérationnel non-GAAP</b> <span style="float: right;"><b>468 \$</b></span>		
Variation des produits constatés d'avance et des coûts des ventes associés (a)		943 \$
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)		(61) \$
Charges de restructuration		(24) \$
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres ajustements liés à l'affectation du coût d'acquisition		(22) \$
<b>Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>		<b>1 304 \$</b>
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b> <span style="float: right;"><b>5 \$</b></span>		
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)		1 \$
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises		-
Charges de restructuration		-
Autres		4 \$
<b>Résultat opérationnel en IFRS</b> <span style="float: right;"><b>1 309 \$</b></span>		
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres		21 \$
<b>EBITA en IFRS (en millions de dollars)</b>		<b>1 330 \$</b>
Conversion en euros des données en dollars		
<b>EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>		<b>951 €</b>

Se reporter à la page 37 pour les définitions

(a) Se reporter à la page 22

(b) En US GAAP, contrairement au traitement en normes IFRS, les stock-options existantes d'Activision ont été réévaluées à la juste valeur et 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 en IFRS, nette des coûts capitalisés



UNIVERSAL MUSIC GROUP

## Meilleures ventes

9M 2011	Millions d'unités*	9M 2010	Millions d'unités*
Lady Gaga	5,6	Eminem	5,0
Rihanna	2,2	Lady Gaga - <i>The Fame Monster</i>	4,1
Lil Wayne	2,1	Justin Bieber - <i>My World 2.0</i>	2,4
Kanye West & Jay Z	1,5	Black Eyed Peas	2,3
Justin Bieber - <i>Never Say Never</i>	1,4	Drake	1,4
<b>Top 5 Artistes</b>	<b>~12,8</b>	<b>Top 5 Artistes</b>	<b>~15,2</b>

## Programme de sorties 2011\*\*

Amy Winehouse	Mary J Blige
Andrea Bocelli	Mylene Farmer
Drake	Rihanna
Florence & the Machine	Roberto Alagna
Justin Bieber	Snow Patrol
Lady Gaga	Taylor Swift
Louise Attaque	Take That
Kara	

En millions d'euros - IFRS

	9M 2011	Change constant
Ventes physiques	1 131	- 11,9%
Ventes numériques	810	+ 13,9%
Redevances et autres	296	+ 2,4%
<b>Musique enregistrée</b>	<b>2 237</b>	<b>- 2,0%</b>
Edition musicale	464	- 1,1%
Merchandising et autres	168	- 2,2%
Elimination des opérations intersegment	(27)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 842</b>	<b>- 1,1%</b>

\* Ventes d'albums sur supports physiques et numériques

\*\* Les sorties sont susceptibles d'être modifiées. Liste non exhaustive



**MOBILE**

	9M 2011	9M 2010	Variation
Clients (en '000)*	21 158	20 815	+ 1,6%
Proportion de clients abonnés*	76,6%	75,2%	+ 1,4 pt
Clients 3G (en '000)*	10 982	9 189	+ 19,5%
Part de marché en base clients (%)*	31,6%	33,3%	- 1,7 pt
Clients MVNO (en '000)**	2 120	1 112	+ 90,6%
Part de marché réseau (%)	34,7%	35,0%	- 0,3 pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)***	388	414	- 6,3%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)***	476	513	- 7,2%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)***	140	158	- 11,4%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	7,2%	6,3%	+ 0,9 pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	7,6%	8,4%	- 0,8 pt

**INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE**

Clients Internet haut débit (en '000)	5 012	4 773	+ 5,0%
---------------------------------------	-------	-------	--------

\* Hors clients MVNO

\*\* Y compris clients Debitel à fin février 2011 (soit 290 k) transférés de la base de clients SFR dans le cadre de la création de la co-entreprise avec la Poste

\*\*\* Y compris terminaison d'appels mobiles

L'ARPU (Average revenue per user) se définit comme le chiffre d'affaires sur les douze derniers mois, net des promotions, hors roaming in et ventes d'équipements, divisé par le nombre de clients moyen Arcep pour les douze derniers mois. Il exclut le chiffre d'affaires M2M (Machine to Machine)

*IFRS - en millions d'euros*

	9M 2011	9M 2010	Variation
Chiffre d'affaires services mobile	5 969	6 321	- 5,6%
<i>Dont chiffre d'affaires données mobile</i>	2 083	1 695	+ 22,9%
Ventes d'équipement, nettes	384	343	+ 12,0%
<b>Activité Mobile</b>	<b>6 353</b>	<b>6 664</b>	<b>- 4,7%</b>
<b>Activité Internet haut débit et fixe</b>	<b>2 994</b>	<b>2 944</b>	<b>+ 1,7%</b>
Elimination des opérations intersegment	(210)	(229)	
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>9 137</b>	<b>9 379</b>	<b>- 2,6%</b>

## Maroc Telecom SA

	9M 2011	9M 2010
Clients mobiles (en '000)	16 969	16 740
Clients mobiles postpayés (en '000)	959	751
ARPU (dirhams/client/mois)	88	95
Nombre de lignes fixes (en '000)	1 233	1 227
Parc Internet (en '000)	552	481

## Filiales africaines

En milliers

### Mauritanie

	30 sept. 2011	30 sept. 2010
Nombre de clients mobiles	1 772	1 578
Nombre de lignes fixes	41	41
Parc Internet	7	7

### Burkina Faso

	30 sept. 2011	30 sept. 2010
Nombre de clients mobiles	2 829	2 122
Nombre de lignes fixes	142	155
Parc Internet	30	25

### Gabon

	30 sept. 2011	30 sept. 2010
Nombre de clients mobiles	455 *	631
Nombre de lignes fixes	24	36
Parc Internet	23	22

### Mali

	30 sept. 2011	30 sept. 2010
Nombre de clients mobiles	3 655	1 959
Nombre de lignes fixes	90	74
Parc Internet	32	16

\* Opération de fiabilisation du parc au cours du 1er trimestre 2011

<i>En milliers</i>	30 sept. 2011	30 sept. 2010	Variation
<b>Nombre de lignes raccordées</b>	6 665	4 445	+ 49,9%
<b>Nombre de lignes en service (LIS)</b>	5 773	3 846	+ 50,1%
<b>Grand public &amp; PME*</b>	4 065	2 806	+ 44,9%
Voix	2 539	1 810	+ 40,3%
Internet Haut Débit	1 526	996	+ 53,2%
Offres ≥ 10 Mbits/s	72%	61%	+ 11 pts
<b>Entreprises</b>	1 708	1 040	+ 64,2%

<i>En millions de reals brésiliens - IFRS</i>	9M 2011	9M 2010	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	2 457	1 726	+ 42,4%
<b>Voix</b>	1 502	1 134	+ 32,5%
<b>Services de Nouvelle Génération</b>	955	592	+ 61,3%
Entreprises Data	178	128	+ 39,1%
Internet Haut Débit	732	430	+ 70,2%
Voix sur IP	45	34	+ 32,4%
<b>Région II</b>	65%	72%	- 7 pts
<b>Région I &amp; III</b>	35%	28%	+ 7 pts

<i>En milliers</i>	9M 2011	9M 2010	Variation
<b>Ventes Nettes</b>	1 541	1 030	+ 49,6%
<b>Grand public &amp; PME*</b>	1 030	721	+ 42,9%
Voix	599	414	+ 44,7%
Internet Haut Débit	431	307	+ 40,4%
<b>Entreprises</b>	511	309	+ 65,4%

<i>En reals brésiliens par mois</i>	9M 2011	9M 2010	Variation
<b>CA par ligne Voix Grand public &amp; PME</b>	67,2	67,5	- 0,5%
<b>CA par ligne Haut Débit Grand public &amp; PME</b>	61,3	56,1	+ 9,3%

\* Dont clients internet

<i>En milliers</i>	<b>30 sept. 2011</b>	30 sept. 2010	Variation
<b>Portefeuille de Groupe Canal+</b>	<b>12 646</b>	12 336	<b>+ 310</b>
dont Canal+ France*	10 999	10 788 ***	+ 211
dont International**	1 647	1 548	+ 99

\* Abonnements individuels et collectifs à Canal+ et CanalSat en France métropolitaine, aux DOM/TOM et en Afrique

\*\* Pologne, Vietnam

\*\*\* A compter du T4 2010 le parc d'abonnements de Canal+ Overseas tient compte des offres sans engagement en Afrique sur une base équivalent 12 mois. L'information présentée au titre du 9M 2010 est homogène : le parc d'abonnements a été corrigé de 27k à la hausse par rapport aux données historiques publiées

# Chiffre d'affaires

T3 2011	T3 2010	Variation	Variation à taux de change constant	En millions d'euros - IFRS	9M 2011	9M 2010	Variation	Variation à taux de change constant
533	577	- 7,6%	+ 1,2%	Activision Blizzard	2 390	2 280	+ 4,8%	+ 10,9%
979	1 027	- 4,7%	+ 0,7%	Universal Music Group	2 842	2 927	- 2,9%	- 1,1%
3 017	3 131	- 3,6%	- 3,6%	SFR	9 137	9 379	- 2,6%	- 2,6%
698	744	- 6,2%	- 4,3%	Groupe Maroc Telecom	2 059	2 126	- 3,2%	- 2,0%
395	288	+ 37,2%	+ 38,3%	GVT	1 077	732	+ 47,1%	+ 42,4%
1 171	1 137	+ 3,0%	+ 3,2%	Groupe Canal+	3 563	3 464	+ 2,9%	+ 2,9%
(16)	(17)			Autres, et élimination des opérations intersegment	(38)	(39)		
<b>6 777</b>	<b>6 887</b>	<b>- 1,6%</b>	<b>+ 0,3%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>21 030</b>	<b>20 869</b>	<b>+ 0,8%</b>	<b>+ 1,7%</b>

# EBITDA

T3 2011	T3 2010	Variation	Variation à taux de change constant	En millions d'euros - IFRS	9M 2011	9M 2010	Variation	Variation à taux de change constant
140	114	+ 22,8%	+ 35,0%	Activision Blizzard	1 066	832	+ 28,1%	+ 34,5%
136	105	+ 29,5%	+ 35,1%	Universal Music Group	329	305	+ 7,9%	+ 9,9%
1 026	993	+ 3,3%	+ 3,3%	SFR	2 971	3 107	- 4,4%	- 4,4%
403	450	- 10,4%	- 8,5%	Groupe Maroc Telecom	1 132	1 254	- 9,7%	- 8,6%
167	122	+ 36,9%	+ 38,2%	GVT	452	306	+ 47,7%	+ 42,9%
287	320	- 10,3%	- 10,9%	Groupe Canal+	880	906	- 2,9%	- 3,1%
(24)	(31)			Holding & Corporate / Autres	(79)	(114)		
<b>2 135</b>	<b>2 073</b>	<b>+ 3,0%</b>	<b>+ 4,3%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>6 751</b>	<b>6 596</b>	<b>+ 2,3%</b>	<b>+ 3,2%</b>

## EBITA T3

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	<b>T3 2011</b>	<b>T3 2010</b>	<b>Variation</b>	<b>Change constant</b>	
Activision Blizzard	118	66	+ 78,8%	+ 98,8%	
Universal Music Group	112	85	+ 31,8%	+ 36,3%	
SFR	644	614	+ 4,9%	+ 4,9%	-5,3% hors profits non-récurrents
Groupe Maroc Telecom	302	346	- 12,7%	- 11,2%	
GVT	112	71	+ 57,7%	+ 58,9%	
Groupe Canal+	237	274	- 13,5%	- 14,1%	+38% en base comparable*
Holding & Corporate / Autres	(22)	(29)			
<b>Total Vivendi</b>	<b>1 503</b>	<b>1 427</b>	<b>+ 5,3%</b>	<b>+ 6,9%</b>	+1,8% hors éléments non-récurrents et temporaires**

\* Croissance ajustée de l'EBITA en base comparable, après retraitement de l'amortissement du T3 2010 de 21 M BRL (10 M€) suite à l'allongement des durées de vie de certains actifs appliqué à partir du T4 2010

\*\* Voir détails p 15





## Coût du financement

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

### **Coût du financement**

Charges d'intérêt sur les emprunts

Coût moyen de la dette financière brute (%)

Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)

Produits d'intérêt des placements de la trésorerie

Rémunération moyenne des placements (%)

Encours moyen des placements (en milliards d'euros)

**9M 2011**

**(351)**

**(388)**

**3,94%**

**13,1**

**37**

**1,08%**

**4,5**

**9M 2010**

**(375)**

**(396)**

**4,06%**

**13,0**

**21**

**0,87%**

**3,2**

# Impôts

*En millions d'euros – IFRS*

Utilisation des déficits reportables de Vivendi SA

Charge d'impôt

Impôt sur les résultats

	9M 2011		9M 2010	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
Utilisation des déficits reportables de Vivendi SA	361	333	382	442
Charge d'impôt	(1 465)	(1 330)	(1 358)	(1 290)
Impôt sur les résultats	(1 104)	(997)	(976)	(848)

Impôts (payés) / reçus en numéraire

- dont Bénéfice Mondial Consolidé

(877)

591

(526)

182

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

*En millions d'euros – IFRS*

### Résultat net ajusté

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

Produit net lié au règlement définitif du contentieux en Pologne portant sur la propriété des titres PTC

Moins-value de cession de NBC Universal

Autres charges et produits

Impôts et Intérêts minoritaires

### Résultat net, part du groupe

9M 2011

9M 2010

2 519

2 214

(363)

(429)

1 255

(421) \*

(232) \*

(318)

(116)

127

202

2 799

1 639

\* Dont perte de change de (477) M€ en 2011 et (281) M€ en 2010

**Résultat opérationnel ajusté (EBITA) :** selon la définition de Vivendi, l'EBITA de Vivendi correspond au 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 les amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les dépréciations des écarts d'acquisition et autres actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et les autres produits et charges liés aux opérations d'investissements financiers et aux opérations avec les actionnaires (sauf lorsqu'elles sont directement comptabilisées en capitaux propres).

**Résultat opérationnel ajusté avant amortissements (EBITDA) :** selon la définition de Vivendi, l'EBITDA correspond au Résultat opérationnel ajusté (EBITA) tel que présenté dans le compte de résultat ajusté, avant les amortissements et les dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles, les coûts de restructuration, le résultat de cession d'actifs corporels et incorporels et les autres éléments opérationnels non récurrents.

**Résultat net ajusté** comprend les éléments suivants : le résultat opérationnel ajusté (EBITA), la quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence, le coût du financement, les produits perçus des investissements financiers, ainsi que les impôts et les intérêts minoritaires relatifs à ces éléments. Il n'intègre pas les éléments suivants : les amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les dépréciations des écarts d'acquisition et autres actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les autres produits et charges liés aux opérations d'investissements financiers et aux opérations avec les actionnaires (sauf lorsqu'elles sont directement comptabilisées en capitaux propres), 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 relatifs à ces ajustements, ainsi que certains éléments d'impôt non récurrents (en particulier, la variation des actifs d'impôt différé liés au Bénéfice Mondial Consolidé et aux actifs résultant de regroupements d'entreprises).

**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) :** sorties nettes de trésorerie liées aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles, nettes des cessions.

**Endettement financier net :** L'endettement financier net est calculé comme la somme des emprunts et autres passifs financiers, à court et à long termes, tels qu'ils sont présentés au bilan consolidé, minorés de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, tels qu'ils sont présentés au bilan consolidé, et des instruments financiers dérivés à l'actif et des dépôts en numéraire adossés à des emprunts et de certains actifs financiers de gestion de trésorerie (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 définition et avertissement juridique

## Mesures à caractère non-strictement comptable « 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 « GAAP ») ou excluent (mesures à caractère non strictement comptable, « non GAAP ») les éléments suivants : l'impact du changement de chiffre d'affaires différé et les coûts des ventes afférents de certains jeux de la Société présentant des fonctionnalités en ligne, le coût des rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres, les coûts liés à la restructuration des activités concernant Activision Publishing ; l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises, ainsi que les effets d'impôts associés.

## Perspectives – Avertissement juridique

Les déclarations contenues dans cette présentation qui ne sont pas des données historiques sont des déclarations prospectives. La Société utilise habituellement des termes comme « perspectives », « va », « peut », « doit », « devrait », « pourrait », « reste », « être », « prévoit », « croit », « pourra », « s'attend à », « à l'intention de », « anticipe », « estime », « future », « prévoit », « positionné », « potentiel », « projet », « prévu », « prêt à », « sous réserve de », « prochain » et des expressions similaires afin d'identifier des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont basées sur des attentes actuelles et des hypothèses qui sont sujettes à des risques et des incertitudes. La Société avertit qu'un certain nombre de facteurs importants pourrait entraîner une modification substantielle des résultats futurs d'Activision Blizzard et d'autres circonstances futures de ceux contenus dans chacune de ces déclarations prospectives. Ces facteurs incluent notamment les niveaux de ventes des titres d'Activision Blizzard, l'augmentation de la concentration de titres, des évolutions dans les tendances de consommation des consommateurs, l'impact de l'environnement macroéconomique actuel et les conditions de marché au sein de l'industrie des jeux vidéo, la faculté d'Activision Blizzard d'anticiper les préférences des consommateurs, en ce compris leurs intérêts pour des genres spécifiques comme des jeux d'actions en mode subjectif et des jeux de rôle en ligne massivement multi-joueurs et les préférences parmi les plateformes de jeux concurrentes, le caractère saisonnier et cyclique du marché des jeux interactifs, l'évolution des business modèles, dont la distribution numérique des contenus, la concurrence liée aux jeux d'occasion et autres formes de divertissement, de possibles baisses dans le prix des logiciels, les retours de produits et la protection en terme de tarifs, des délais concernant les produits, le taux d'adoption et la disponibilité de nouveaux matériels (en ce compris les périphériques) et des logiciels associés, des évolutions rapides en matière de standards technologiques et industriels, des risques en matière de contentieux et les coûts qui y sont associés, la protection de droits de propriété, le maintien de relations avec les employés clés, les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences, les vendeurs, les développeurs tiers, notamment la faculté d'attirer, conserver et accroître les effectifs clés et les développeurs à même de créer des titres de grande qualité qui seront des succès commerciaux, des risques de contrepartie concernant les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences et fabricants, les réglementations et les conditions économiques, financières et politiques tant nationales qu'internationales, les taux de change et les taux d'imposition, et l'identification d'opportunités d'acquisitions futures adaptées et les défis potentiels liés à l'expansion géographique. Ces facteurs importants et d'autres facteurs qui pourraient potentiellement affecter les résultats financiers de la Société sont décrits dans le dernier rapport annuel en la forme 10-K et dans d'autres documents enregistrés auprès de la SEC. La Société se réserve le droit de modifier ses objectifs, opinions ou attentes, à tout moment et sans information préalable, en fonction des évolutions qui pourraient intervenir sur ces facteurs dans les hypothèses de la Société ou autrement. La Société ne prend aucun engagement quant à la publication de révisions concernant l'une ou l'autre des déclarations prospectives afin de prendre en compte des événements ou circonstances intervenus après cette présentation en date du 8 novembre 2011, ni à répercuter l'occurrence d'événements non anticipés.

Pour une complète réconciliation des données GAAP en non-GAAP et pour des informations plus détaillées concernant les résultats financiers de la Société pour le trimestre clos le 30 septembre 2011, nous vous remercions de bien vouloir consulter les résultats de la Société en date du 8 novembre 2011, qui sont disponibles sur son site Internet à l'adresse suivante :

[www.activisionblizzard.com](http://www.activisionblizzard.com).



## Équipe Relations Investisseurs

### Jean-Michel Bonamy

Executive Vice President Investor Relations

+33.1.71.71.12.04

[jean-michel.bonamy@vivendi.com](mailto:jean-michel.bonamy@vivendi.com)

### Paris

42, Avenue de Friedland  
75380 Paris cedex 08 / France

Tél : +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)

### France Bentin

IR Director

[france.bentin@vivendi.com](mailto:france.bentin@vivendi.com)

### New York

800 Third Avenue  
New York, NY 10022 / USA

Tél : +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>



## Avertissements importants

### Déclarations prospectives

La présente présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux perspectives de Vivendi ainsi qu'aux projections en termes de paiement de dividendes et d'impact de certaines opérations. 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, notamment les risques liés à l'obtention de l'accord d'autorités de la concurrence et d'autorités réglementaires dans le cadre de certaines opérations ainsi que 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.

### ADR non-sponsorisés

Vivendi ne sponsorise pas de programme d'American Depositary Receipt (ADR) concernant ses actions. Tout programme d'ADR existant actuellement est « non sponsorisé » et n'a aucun lien, de quelque nature que ce soit, avec Vivendi. Vivendi décline toute responsabilité concernant un tel programme