

**vivendi**

Résultats du premier trimestre 2007

Philippe Capron

*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*

15 mai 2007

# De très bons résultats au premier trimestre 2007

*En millions d'euros*  
*Normes IFRS - Non audité*

|                           | T1 2007 | Croissance |
|---------------------------|---------|------------|
| Chiffre d'affaires        | 5 020   | +5,3%      |
| EBITA                     | 1 274   | +21,7%     |
| Résultat Net Ajusté (ANI) | 771     | +22,8%     |



## Faits marquants

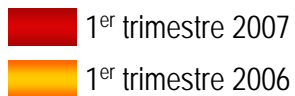
- Succès du lancement du premier pack d'extension de Blizzard Entertainment *World of Warcraft : The Burning Crusade*
- Rapprochement Canal+ / TPS finalisé le 4 janvier 2007  
TPS est désormais intégré dans les comptes du Groupe Canal+  
Lancement de la nouvelle offre CanalSat
- Acquisition par Maroc Telecom de 51% de l'Onatel (opérateur historique du Burkina Faso) en décembre 2006 et de 51% de Gabon Telecom en février 2007
- Dans le cadre de sa stratégie « *Mobile Centric* », SFR lance *Happy Zone*, l'offre complémentaire ADSL
- Vivendi continue de travailler étroitement avec les autorités européennes de la concurrence dans le cadre de l'acquisition de BMG Music Publishing et de Télé 2 France

# Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

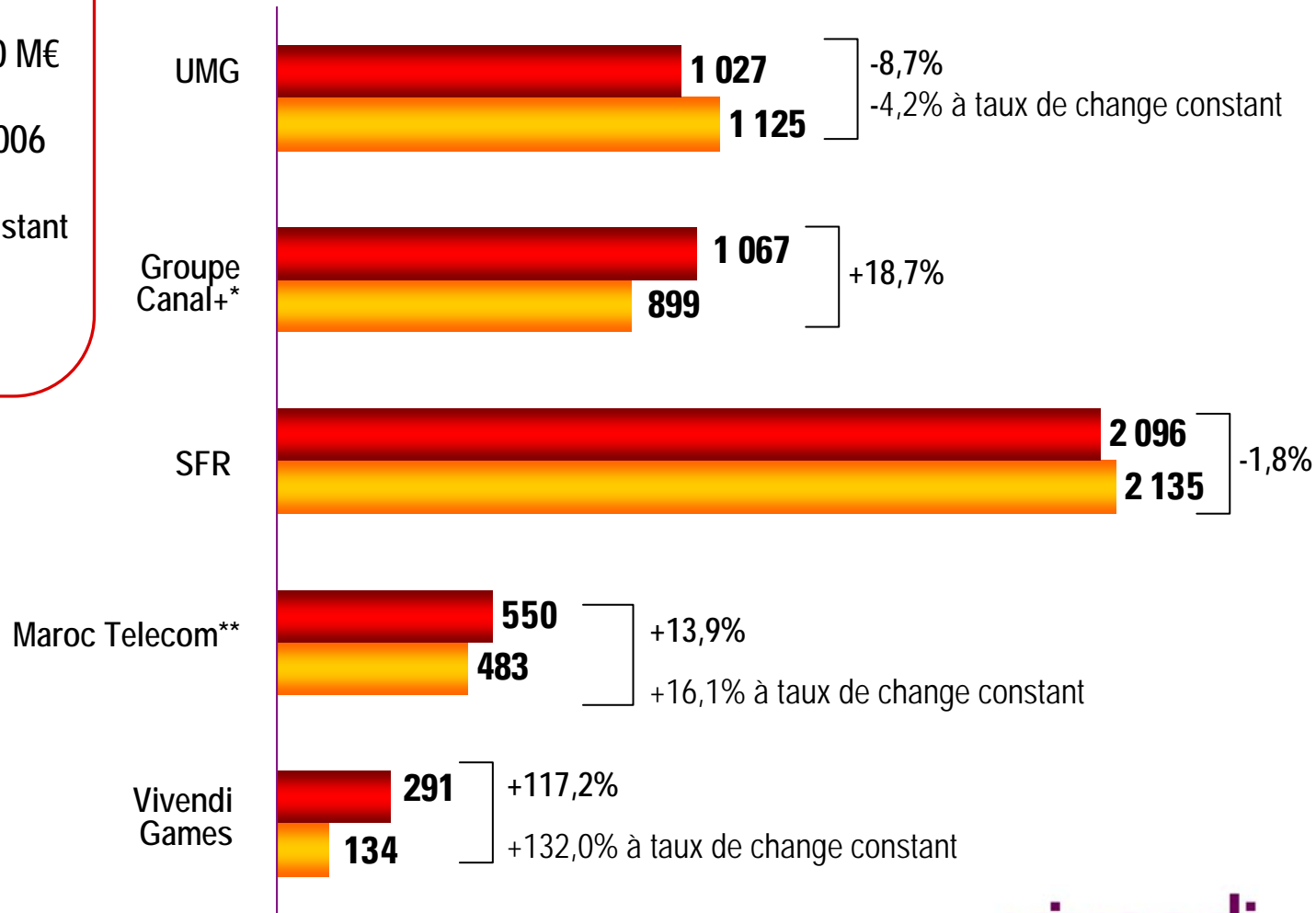
Chiffre d'affaires : 5 020 M€

+5,3% par rapport à 2006

+7,0% à taux de change constant



En millions d'euros  
Normes IFRS- Non audité



\* Y compris TPS en 2007



\*\* Y compris Onatel en 2007

# Résultat opérationnel ajusté (EBITA) du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

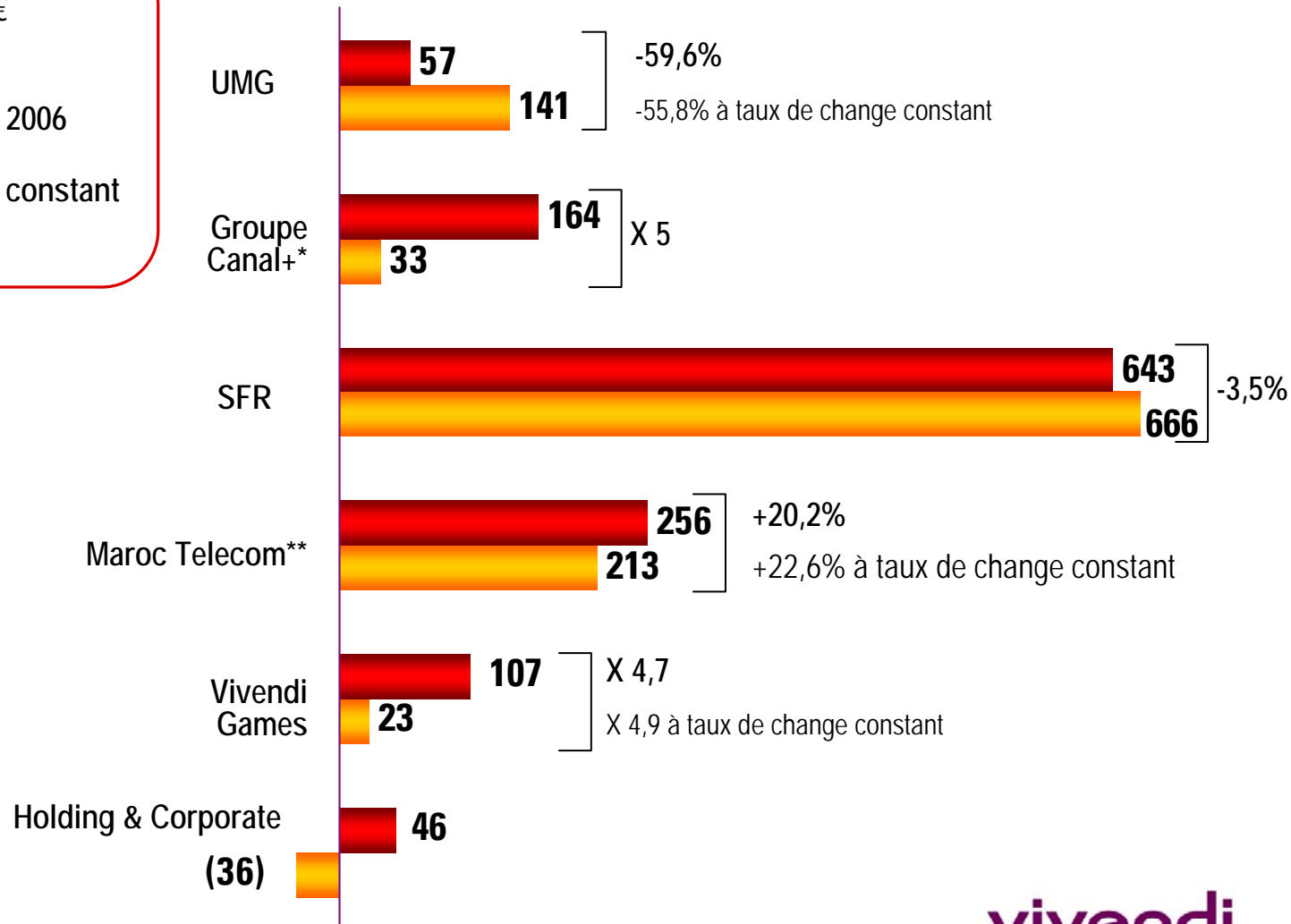
EBITA : 1 274 M€

+21,7% par rapport à 2006

+23,4% à taux de change constant

 1<sup>er</sup> trimestre 2007  
 1<sup>er</sup> trimestre 2006

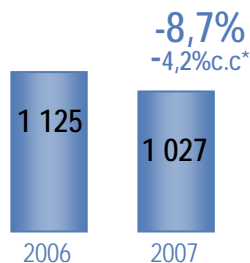
*En millions d'euros*  
*Normes IFRS- Non audité*



\* Y compris TPS en 2007

\*\* Y compris Onatel en 2007

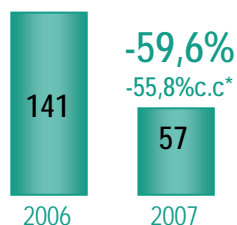
## Chiffre d'affaires



- En baisse de 4,2% à taux de change constant
- Très forte croissance des ventes au Royaume-Uni compensée par la baisse du marché aux Etats-Unis, au Japon et en France liée au calendrier de sorties d'albums et aux conditions difficiles du marché
- Progression des ventes de musique numérisée représentant 15,7% du chiffre d'affaires contre 9,9% au 1<sup>er</sup> trimestre 2006

Ventes numériques :  
**+54%\***

## EBITA



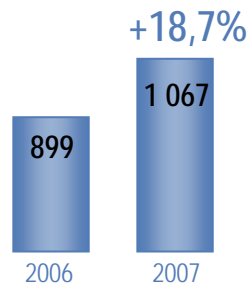
- Effet non récurrent en 2006 de la récupération d'un dépôt en numéraire TVT de 50 M€
- Recul des marges sur des ventes en baisse

## Faits marquants

- UMG maintient (Etats-Unis) ou augmente (UK, France, Allemagne) ses parts de marché
- UMG domine le marché britannique au premier trimestre avec neuf des dix albums les plus vendus sur cette période selon l'Official Chart Company avec les 5 premiers titres : n°1 Amy Winehouse, n°2 TakeThat, n°3 Mika, n°4 Kaiser Chiefs, n°5 Snow Patrol
- UMG acquiert aux Etats-Unis le label Octone (Modern Rock/Pop, avec notamment le groupe vedette Maroon 5)

\*à taux de change constant

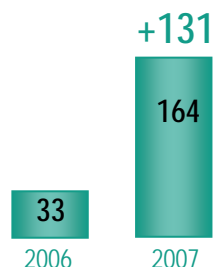
### Chiffre d'affaires



- Canal+ France : +24%
- Acquisition de TPS (146 M€ de chiffre d'affaires au 1<sup>er</sup> trimestre 2006)
- Croissance soutenue du portefeuille d'abonnements avec un mois de mars record en terme de recrutements
- Progression continue de la proportion d'abonnements numériques à Canal+ (64%)
- Autres activités en croissance de 7% (hors PSG cédé en 2006)

10,3 millions  
d'abonnements\*\*  
+439 000\*

### EBITA

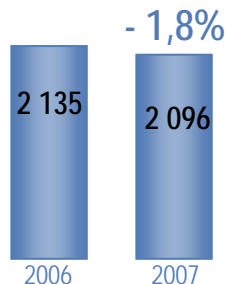


- Premiers effets des synergies : baisse des coûts de contenus, de recrutement et de gestion des abonnés
- Impact favorable sur le 1<sup>er</sup> trimestre du calendrier de la Ligue 1 (3 journées décalées par rapport à 2006: 47 M€)
- Coûts de transition : impact de 5 M€ seulement sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2007
- Autres activités en progression grâce à l'activité à l'international de StudioCanal

### Faits marquants

- Lancement de la nouvelle offre CANALSAT  
Annonce du lancement de TNTSAT (bouquet des chaînes gratuites de la TNT sur satellite)
- Acquisition de droits premium exclusifs : TOP 14 de rugby et Premier League anglaise
- ASTRA retenu comme futur opérateur satellite unique
- Groupe Canal+ lance *Canal+ Chaîne Mobile*, conçue spécialement pour le téléphone mobile, aujourd'hui disponible sur SFR

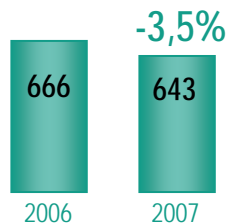
### Chiffre d'affaires



- Chiffre d'affaires mobile réseau en baisse de -0,9% + 2,6% hors baisse des tarifs réglementés\*
- Progression du trafic de 11,7%
- Croissance du parc clients de 3,4% avec une amélioration du mix (+6,1% sur les clients abonnés)

17,9 millions  
de clients

### EBITA



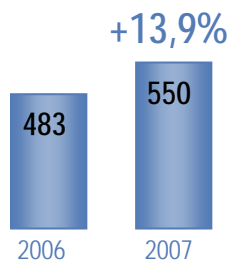
- EBITDA quasi-stable à 860M€ :
  - Diminution du chiffre d'affaires et augmentation de 1,4 point des coûts d'acquisition et de fidélisation
  - Contrôle rigoureux des autres coûts
- Augmentation de 18M€ des amortissements (65% de la population couverte en UMTS/HSDPA à fin 2006)

### Faits marquants

- Succès de la campagne publicitaire : nouvelle image et nouvelle signature
- 3,13 millions de clients 3G à fin mars 2007 contre 2,69 millions à fin décembre 2006
- Fin mars : Lancement de l'offre Happy Zone au niveau national après une phase pilote réussie dans les Bouches-du-Rhône et en Haute-Garonne
- Fin avril : Lancement de l'option ADSL en complément pour les clients SFR (Happy Zone + ADSL)



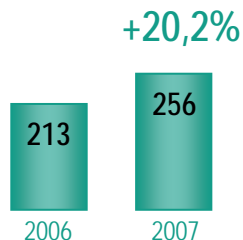
### Chiffre d'affaires



- Chiffre d'affaires de l'Onatel intégré au 1<sup>er</sup> trimestre 2007 : 33 M€
- Activité mobile en hausse de 20,5% à périmètre et taux de change constants : croissance du parc de clients de 32,6% couplée d'une baisse limitée de l'ARPU (-6,0%)
- Activité fixe et internet : -4,2% à périmètre et taux de change constants
- Parc ADSL en progression de 41% : 418 000 lignes à fin mars 2007

**11,4 millions**  
de clients mobile\*  
**+33%**  
vs.mars 2006

### EBITA

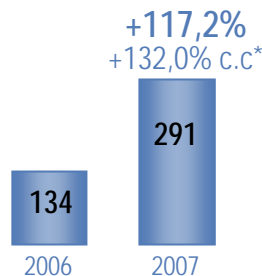


- Hausse du chiffre d'affaires et maîtrise des coûts d'acquisition et des coûts opérationnels
- Marge en hausse de 2,4 points à 46,5%

### Faits marquants

- Acquisition de 51% de Gabon Telecom, non encore consolidé dans les comptes
- Lancement du MVNO Mobisud en Belgique sur le réseau Proximus, filiale de Belgacom
- Lancement de l'illimité Fixe pour les PME/PMI : *Infinifix* et lancement en exclusivité au Maroc du Blackberry® 8100 et 8700

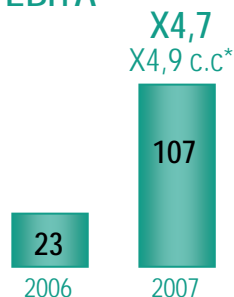
## Chiffre d'affaires



- Succès exceptionnel de *World of Warcraft : Burning Crusade*, le premier pack d'extension de *Blizzard Entertainment* sorti :
  - en janvier 2007 aux États-Unis, en Europe, Australie et Nouvelle Zélande avec plus de 2,4 millions de boîtes vendues le premier jour et plus de 3,5 millions le premier mois
  - en février 2007 en Corée
- Croissance continue des joueurs payants

Plus de  
**8,5 millions**  
de joueurs payants à  
*World of Warcraft*

## EBITA



- Croissance tirée par *World of Warcraft : Burning Crusade* absorbant intégralement :
  - Les coûts de développement des studios internes de Sierra Entertainment
  - Les dépenses liées au démarrage de Sierra Online et de Vivendi Games Mobile
- Révision à la hausse de la perspective d'EBITA sur l'année 2007 : en croissance de 50% par rapport à 2006 (115 M€)

## Faits marquants

- Acquisition de Wanako Games, un studio de développement d'Amérique Latine qui a développé le jeu *Assault Heroes* disponible sur la Xbox Live Arcade (XBLA) et le jeu 3D *Ultra Minigolf Adventures* disponible sur XBLA et PC
- Lancement commercial de *FreeStyle Street Basketball* le 15 mai 2007 en Amérique du Nord
- *World in Conflict*, la prochaine nouvelle franchise du studio interne Massive Entertainment a été acclamé par le public lors du dernier événement médiatique international organisé par Sierra Entertainment

## Compte de résultat ajusté

*En millions d'euros - Normes IFRS - Non audité*

|  | T1<br>2007 | T1<br>2006 | % Croissance |
|--|------------|------------|--------------|
| 1. Chiffre d'affaires  | 5 020      | 4 766      | +5,3%        |
| 2. Résultat opérationnel ajusté - EBITA                              | 1 274      | 1 047      | +21,7%       |
| 3. Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence | 82         | 68         | +20,6%       |
| 4. Coût du financement   | (24)       | (49)       | +51,0%       |
| 5. Produits perçus des investissements financiers                    | 2          | 12         | -83,3%       |
| 6. Impôt sur les résultats   | (246)      | (178)      | -38,2%       |
| 7. Intérêts minoritaires   | (317)      | (272)      | -16,5%       |
| 8. Résultat net ajusté   | 771        | 628        | +22,8%       |
| Résultat net, part du groupe   | 932        | 707        | +31,8%       |

# Croissance du résultat net ajusté

En millions d'euros  
Normes IFRS-Non Audité

Au 1<sup>er</sup> trimestre 2007, le résultat net ajusté progresse de **22,8% à 771 M€** contre 628 M€ à fin mars 2006

Cette amélioration de 143 M€ se décompose en :

- + 227 M€ : Croissance de 21,7% du résultat opérationnel ajusté
- + 14 M€ : Augmentation de la quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence
- + 25 M€ : Diminution du coût du financement
- 68 M€ : Augmentation de la charge d'impôt sur les résultats
- 10 M€ : Diminution des produits perçus des investissements financiers
- 45 M€ : Hausse des intérêts minoritaires



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

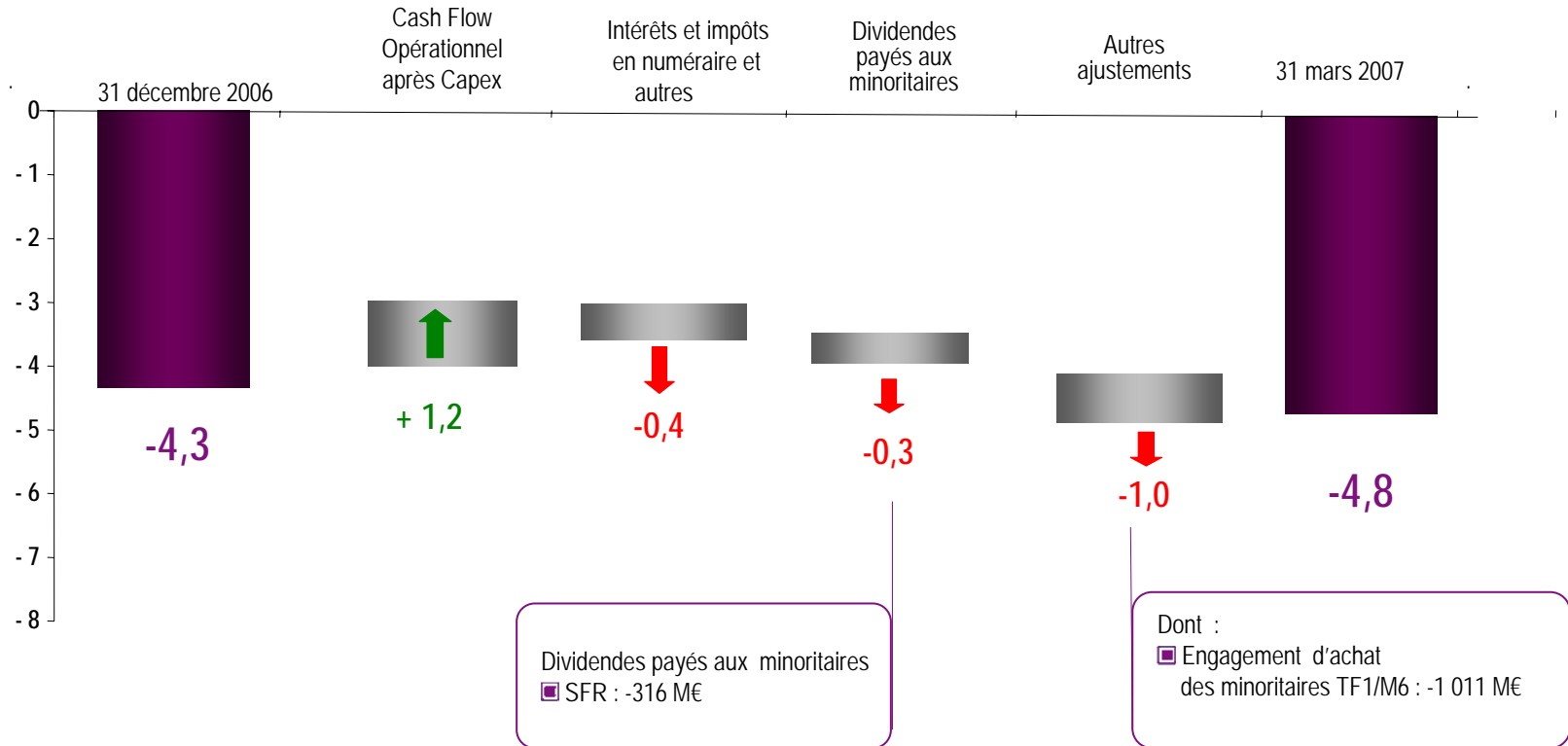
Au premier trimestre 2007 :

*En millions d'euros - Normes IFRS - Non audité*

|  |      |
|--|------|
|  Résultat net ajusté            | 771  |
| Profit de dilution Canal+  | 239  |
| Amortissement des actifs incorporels liés<br>aux regroupements d'entreprises                                     | (60) |
| Autres charges et produits financiers  | (42) |
| Impacts impôts et minoritaires   | 24   |
|  Résultat net, part du groupe | 932  |

# Évolution de l'endettement financier net

En milliards d'euros- Normes IFRS – Non audité



■ La forte croissance des résultats reflète la bonne marche de nos métiers ...

- L'excellente performance de Vivendi Games et le succès du pack d'extension *The Burning Crusade*
- La croissance toujours soutenue de Maroc Telecom
- Les premiers effets de la fusion Canal+ / TPS

■ ... mais également des effets calendaires ou non récurrents sur le 1er trimestre :

- **Groupe Canal + :** Décalage de 3 journées de Ligue 1 : 47M€  
Coûts de transition limités à 5 M€ sur le 1<sup>er</sup> trimestre
- **Vivendi Games :** Ventes du pack d'extension *The Burning Crusade* concentrées sur le 1<sup>er</sup> trimestre
- **Holding :** Impact positif non récurrent de 73 M€

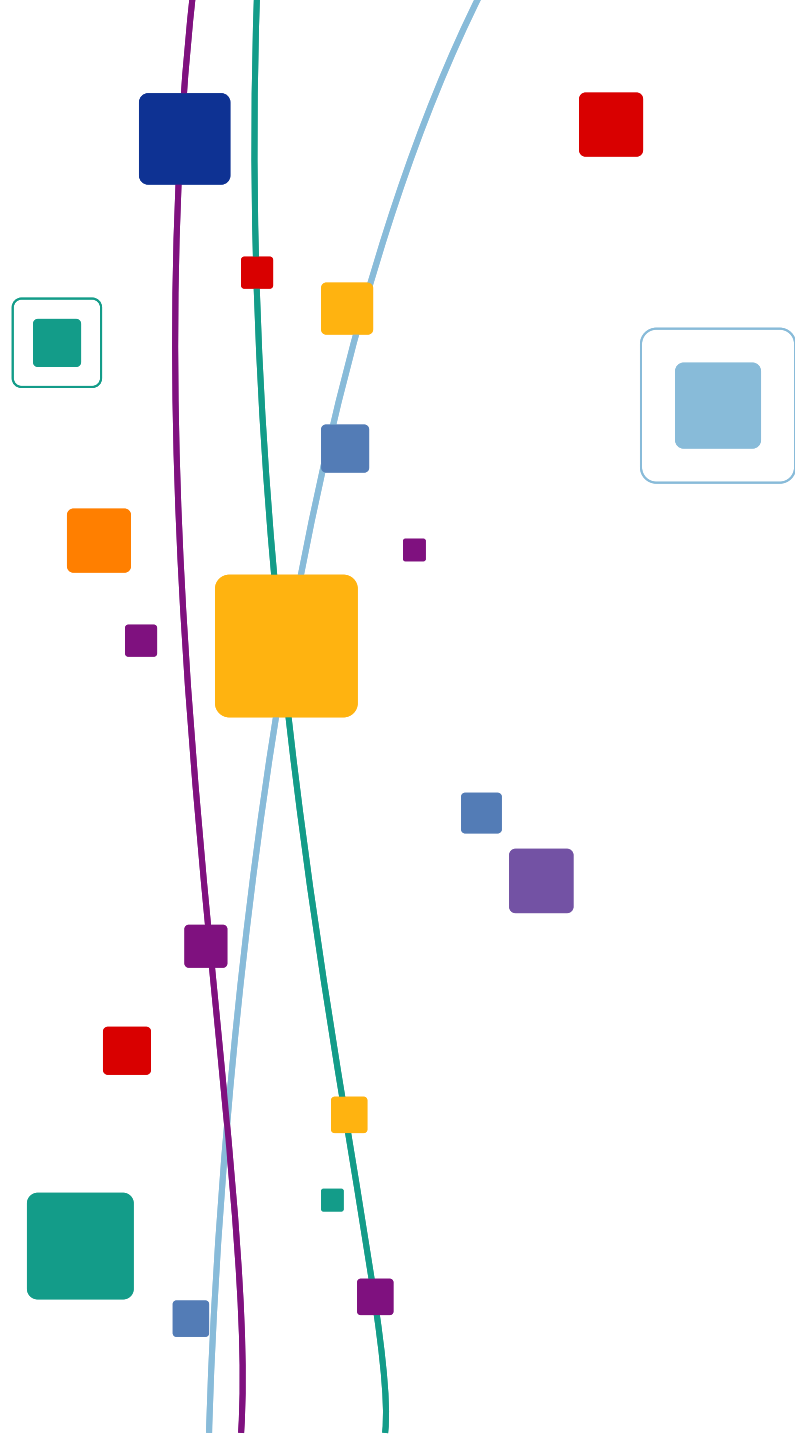
# Nous confirmons nos perspectives 2007

## Perspectives 2007

- Résultat net ajusté : Au moins 2,7 Mds€ <sup>(1)</sup>
- Dividende : Taux de distribution d'au moins 50% du résultat net ajusté

(1) Après les coûts de transition liés à l'opération Canal+ TPS





**vivendi**

Annexes

# Universal Music Group : Chiffres clés du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

## Meilleures ventes\*

### 1er trimestre 2007

| Artiste       | Millions d'unités |
|---------------|-------------------|
| Fall Out Boy  | 1,6               |
| Nelly Furtado | 1,5               |
| Akon          | 1,2               |
| Amy Winehouse | 1,2               |
| Mika          | 1,0               |

Millions d'unités

### 1er trimestre 2006

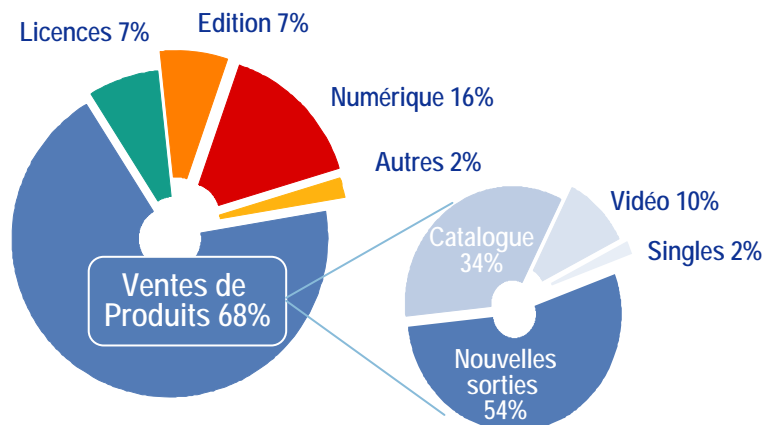
| Artiste                  | Millions d'unités |
|--------------------------|-------------------|
| Andrea Bocelli           | 2,0               |
| Ne-Yo                    | 1,6               |
| Jack Johnson and Friends | 1,5               |
| NOW 21                   | 1,5               |
| Mary J. Blige            | 1,3               |

Millions d'unités



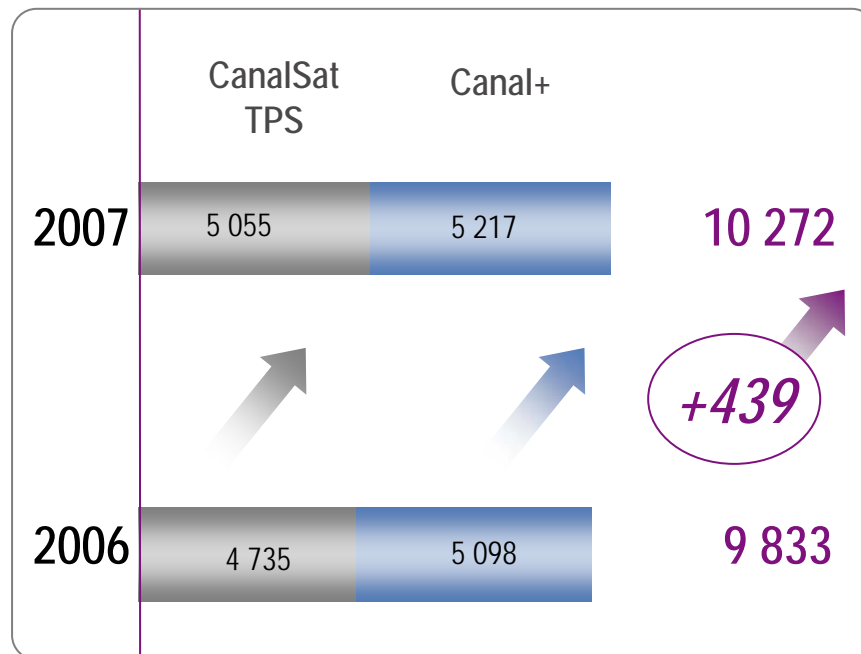
\* Ventes sur supports physiques uniquement

## Ventes du 1<sup>er</sup> trimestre 2007



# Groupe Canal+ : Chiffres clés du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

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



Hausse de la proportion d'abonnements numériques :  
à fin mars 2007, Canal+ Le Bouquet représente 64%  
du portefeuille total de Canal+, contre 54% fin mars 2006

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

## SFR : Chiffres clés du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

| <b>(à fin mars. Y compris SRR)</b>                     | <b>2007</b>   | <b>2006</b>   | <b>Croissance</b> |
|--|---------------|---------------|-------------------|
| Clients (en '000) *                                    | <b>17 910</b> | <b>17 328</b> | <b>+3,4%</b>      |
| Clients Vodafone <i>live!</i> (en '000) *              | <b>6 423</b>  | <b>5 268</b>  | <b>+21,9%</b>     |
| Clients 3G (en '000) *                                 | <b>3 133</b>  | <b>1 352</b>  | <b>+131,7%</b>    |
| Clients MVNO   | <b>756</b>    | <b>179</b>    | <b>x4,2</b>       |
| ARPU total sur 12 mois glissants (€ /an) **            | <b>450</b>    | <b>479</b>    | <b>-6,0%</b>      |
| ARPU abonné sur 12 mois glissants (€ /an) **           | <b>587</b>    | <b>634</b>    | <b>-7,4%</b>      |
| ARPU prépayé sur 12 mois glissants (€ /an) **          | <b>199</b>    | <b>216</b>    | <b>-8,0%</b>      |
| Proportion de clients abonnés *                        | <b>65,4%</b>  | <b>63,7%</b>  | <b>+1,7pt</b>     |
| Consommation voix (minutes / mois / clients)           | <b>326</b>    | <b>309</b>    | <b>+5,5%</b>      |
| Trafic (en milliards de minutes sur 12 mois glissants) | <b>68,9</b>   | <b>61,6</b>   | <b>+11,7%</b>     |
| Nombre de SMS envoyés (en milliards)                   | <b>1,7</b>    | <b>1,6</b>    | <b>+10,5%</b>     |
| Chiffre d'affaires data en % du C.A. réseau (%) **     | <b>13,9%</b>  | <b>13,5%</b>  | <b>+0,4pt</b>     |
| Coût d'acquisition d'un client prépayé (€/recrutement) | <b>23</b>     | <b>23</b>     | <b>+1,4%</b>      |
| Coût d'acquisition d'un client abonné (€/recrutement)  | <b>205</b>    | <b>184</b>    | <b>+11,4%</b>     |
| Coût d'acquisition en % du C.A.réseau (%)              | <b>6,2%</b>   | <b>5,5%</b>   | <b>+0,7pt</b>     |
| Coût de rétention en % du C.A.réseau (%)               | <b>5,5%</b>   | <b>4,9%</b>   | <b>+0,7pt</b>     |



\* Hors clients opérateurs (MVNO) - \*\*Y compris terminaisons d'appels mobile

## Maroc Telecom : Chiffres clés du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

| <i>(à fin mars Hors Mauritel, Onatel et Mobisud)</i> | 2007   | 2006  | Croissance |
|--|--------|-------|------------|
| Nombre de lignes fixes (en '000)                     | 1 271  | 1 336 | -4,9%      |
| Total accès internet (en '000)                       | 424    | 306   | +38,6%     |
| Nombre de clients mobile (en '000)                   | 11 372 | 8 576 | +32,6%     |
| Clients prépayés (en '000)                           | 10 941 | 8 228 | +33,0%     |
| Clients abonnés (en '000)                            | 432    | 348   | +24,1%     |



# Vivendi Games: Chiffres clés du 1<sup>er</sup> trimestre 2007



Plus de 8,5 millions de joueurs payants dans le monde :

- dont plus de 2 millions en Amérique du Nord
- dont plus de 1,5 millions en Europe
- dont plus de 3,5 millions en Chine

| Au 1 <sup>er</sup> trimestre 2007       | Amérique du Nord | Europe |
|---|------------------|--------|
| Prix public de la boîte WOW             | 19,99\$          | 19,99€ |
| Prix public de la boîte Burning Crusade | 39,99\$          | 34,99€ |
| 30 jours d'abonnement                   | 14,99\$          | 12,99€ |

| Au 1 <sup>er</sup> trimestre 2007 | Chine  | Taiwan | Corée   |
|-----------------------------------|--------|--------|---------|
| Carte de 30 heures                | 1,86\$ | 4,50\$ | 14,90\$ |
| 30 jours d'abonnement             |        |        | 19,60\$ |

## Prochaines sorties

### *World of Warcraft: The Burning Crusade :*

- Taiwan en avril
- Chine prévue mi-2007

### Jeux sur PC

- *FreeStyle Street Basketball*
- *World in Conflict*
- *Empire Earth III*

### Jeux sur Xbox Live Arcade

- *Carcassone*
- *Battlestar Galactica (également sur PC)*

### Jeux sur consoles :

- *Timeshift*
- *Crash of the Titans*

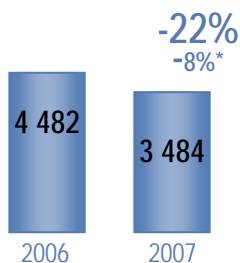
### Jeux sur mobiles :

- Plusieurs nouveaux jeux de Vivendi Games Mobile

En millions de dollars

# NBC Universal : Chiffres clés du 1<sup>er</sup> trimestre 2007

## Chiffre d'affaires

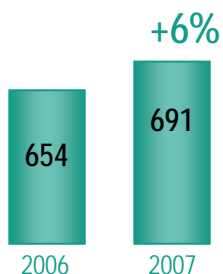


Recul dû à des effets de base 2006 défavorables : calendrier des films et Jeux Olympiques. Le 1<sup>er</sup> trimestre 2006 incluait :

- les ventes du DVD *King Kong*
- 684 M\$ de chiffre d'affaires liés aux Jeux Olympiques

\*Hors jeux Olympiques en 2006

## Résultat des activités



- + 1% sur l'activité *Réseau de Télévision*
- + 8% sur l'activité *Chaînes Payantes*
- + 2% sur l'activité *Films/Parcs/Autres*

## Faits marquants

- Heroes* est le grand succès de la nouvelle saison : classé n°8 des programmes « prime time » chez les 18-49 ans et n°2 des nouveaux programmes\*\*
- NBCU s'associe avec News Corp pour diffuser sur internet des contenus premium avec un potentiel de distribution de 96% de l'audience internet aux Etats-Unis
- Lancement de *NBCU Digital2Go* sur les terminaux mobiles

\*\* Sondage Nielsen au 25 mars 2007 chez les 18-49 ans sur tous les programmes, y compris le sport



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

*En millions d'euros - Normes IFRS – Non audité*

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

■ dont NBCU

Q1  
2007

Q1  
2006

82

68

65

71



## Coût du financement

*En millions d'euros – Normes IFRS - Non audité*

|   | T1<br>2007 | T1<br>2006 |
|---|------------|------------|
| ■ Coût du financement                                       | (24)       | (49)       |
| Charge d'intérêt sur les emprunts (y compris swaps)         | (73)       | (71)       |
| ■ Taux de financement (%)                                   | 3,95%      | 4,34%      |
| ■ Encours moyen des emprunts (en milliards d'euros)         | 7,5        | 6,5        |
| Intérêts capitalisés sur l'acquisition BMG Music Publishing | 15         | -          |
| Produits d'intérêt de la trésorerie                         | 34         | 22         |

## Autres charges et produits financiers

*En millions d'euros – Normes IFRS - Non audité*

|   | T1<br>2007 | T1<br>2006 |
|---|------------|------------|
| ■ <b>Autres charges et produits financiers</b><br>(non compris dans le Résultat net ajusté) | 197        | 97         |
| Résultat sur cession d'activités et d'investissements financiers                            | 240        | 134        |
| ■ dont cession de 10,18% de Canal+ France à Lagardère                                       | 239        | -          |
| ■ dont plus-value sur cession Ypsos   | -          | 56         |
| ■ dont plus-value sur vente d'actions Sogecable   | -          | 66         |
| Effet du coût amorti sur les emprunts   | (7)        | (6)        |
| Autres  | (36)       | (31)       |

## Analyse de l'impôt

En millions d'euros – Normes IFRS - Non audité

|   | T1<br>2007   | T1<br>2006   | Variation   |
|---|--------------|--------------|-------------|
| <b>■ Impôts au compte de résultat</b>     | <b>(224)</b> | <b>(141)</b> | <b>(83)</b> |
| Compris dans le résultat net ajusté       | (246)        | (178)        | (68)        |
| ■ Bénéfice Mondial Consolidé (année n)    | 134          | 145          |             |
| ■ Charge d'impôt                          | (380)        | (323)        |             |
| Non compris dans le résultat net ajusté   | 22           | 37           | (15)        |
| ■ BMC (variation d'impôts différés n+1/n) | (2)          | 3            |             |
| ■ Autres impôts                           | 24           | 34           |             |
| <b>■ Impôts payés en numéraire (cash)</b> | <b>(371)</b> | <b>(321)</b> |             |

## Cash Flow net disponible

*En millions d'euros - Normes IFRS - Non audité*

|   | T1<br>2007 | T1<br>2006 |
|---|------------|------------|
| ■ 1. Cash flow opérationnel consolidé avant capex net               | 1 638      | 1 544      |
| 2. Investissements industriels, nets (capex, net)                   | (475)      | (503)      |
| ■ 3. Cash flow opérationnel consolidé (CFFO)                        | 1 163      | 1 041      |
| 4. - Impôts payés   | (371)      | (321)      |
| 5. - Intérêts nets payés  | (39)       | (49)       |
| 6. + / - Autres (dont primes liées à des remboursements d'emprunts) | 6          | (6)        |
| ■ 7. Cash flow net consolidé (CFAIT)                                | 759        | 665        |
| 8. - CFAIT de SFR et de Maroc Telecom                               | (415)      | (400)      |
| 9. + Dividendes reçus de SFR  | 401        | 150        |
| ■ 10. Cash flow disponible au niveau de la Holding                  | 745        | 415        |
| 11. - Dividendes versés aux actionnaires de Vivendi (26 avril 2007) | -          | -          |
| ■ 12. Cash flow disponible après versement du dividende             | 745        | 415        |

**Résultat opérationnel ajusté** : 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 écarts d'acquisitions et autres 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 les avances en compte courant aux sociétés mises en équivalence et sur les prêts 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 écarts d'acquisition et autres 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'impôt afférents à des risques éteints sur la période)

**Cash flow opérationnel** : Flux nets de trésorerie provenant des opérations d'exploitation, après les investissements industriels nets et les dividendes reçus des sociétés mises en équivalence et des participations non consolidées mais avant les impôts payés.

**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 »).

# Équipe Relations Investisseurs

## Daniel Scolan

Directeur des Relations Investisseurs  
+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

## Laurence Daniel

Directeur Adjoint  
[laurence.daniel@vivendi.com](mailto:laurence.daniel@vivendi.com)

## Agnès De Leersnyder

Analyste Financier  
[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

Directeur Adjoint  
[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 le risque que Vivendi n'obtienne pas les autorisations nécessaires à la finalisation 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.*