



# vivendi

Résultats 2009  
et perspectives 2010

Jean-Bernard Lévy  
*Président du Directoire*

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*

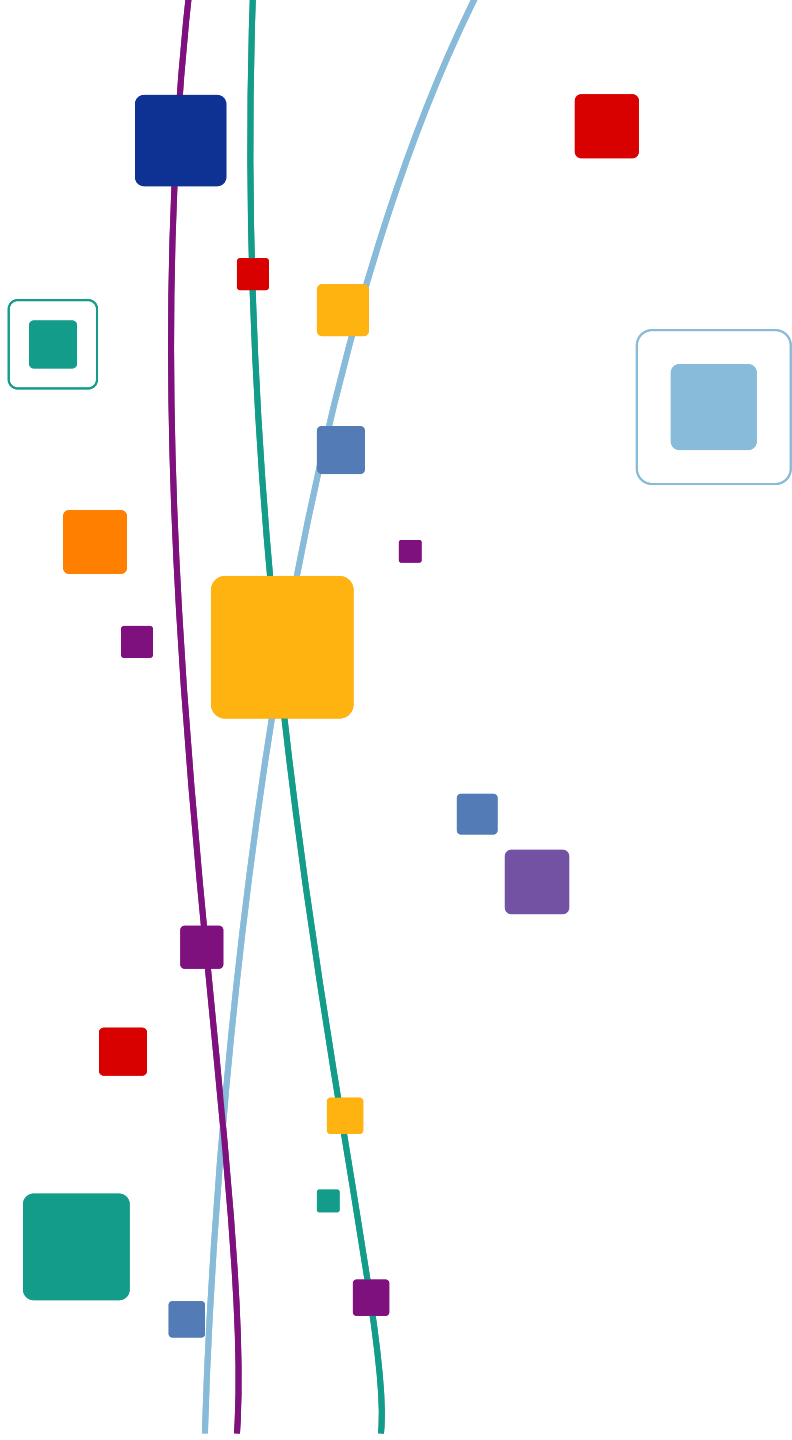
1<sup>er</sup> mars 2010

**IMPORTANT :**

Résultats de l'exercice clos le 31 décembre 2009

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*



## L'année 2009 confirme la pertinence de notre stratégie

- Maintien de marges élevées dans tous nos métiers, essentiellement grâce à notre modèle fondé sur l'abonnement
- Maintien de la priorité donnée aux investissements et à l'innovation pour satisfaire la demande des consommateurs pour le haut débit, la mobilité et les contenus numériques
- Amélioration de la performance du groupe grâce aux acquisitions réalisées en 2007-2008
- Poursuite de la stratégie et de la politique d'allocation du capital pour créer de la valeur à long terme pour nos actionnaires :
  - Proposition d'un dividende en numéraire de 1,40 € par action, payable en mai 2010
  - Acquisition des intérêts minoritaires en France si l'opportunité se présente
  - Allocation du capital vers des activités / régions à forte croissance dans les médias et télécoms

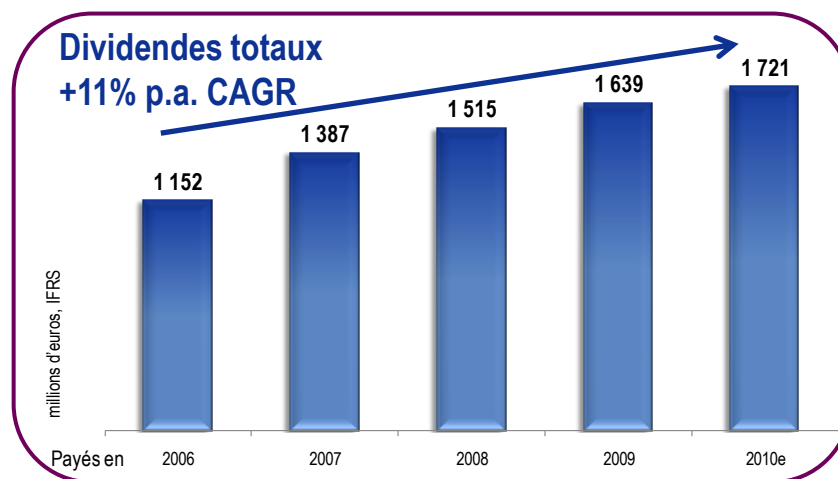
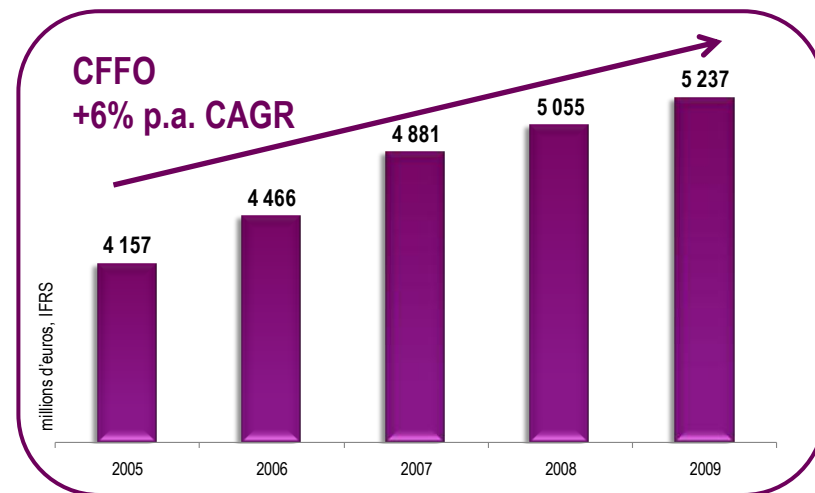
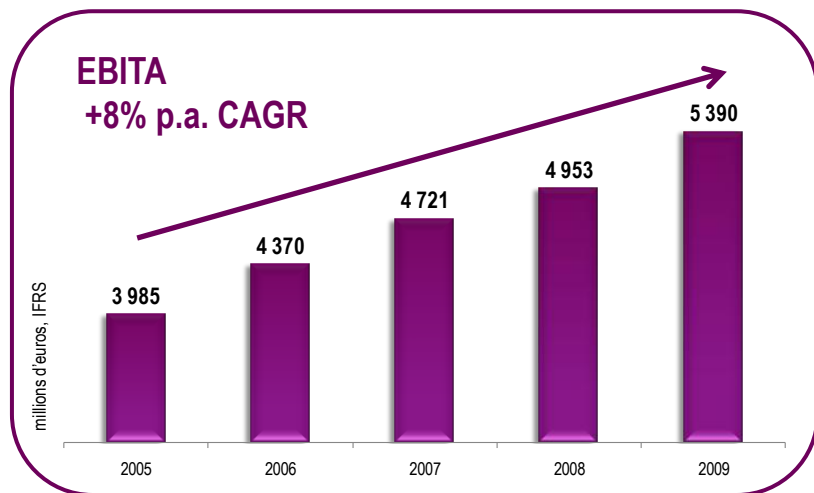


## Des résultats solides dans un environnement 2009 difficile

■ <b>Chiffre d'affaires :</b>	27 132 M€	+ 6,9 %
■ <b>EBITA :</b>	5 390 M€	+ 8,8 %
■ <b>Résultat net ajusté :</b>	2 585 M€	- 5,5 %
■ <b>CFFO avant capex :</b>	7 799 M€	+10,5 %
■ <b>CFFO :</b>	5 237 M€	+ 3,6 %
<hr/>		
■ <b>Endettement net* :</b>	9,6 Md€	à fin 2009
■ <b>Endettement net, hors acquisition de 100% de GVT :</b>	6,5 Md€	à fin 2009
■ <b>EBITA différé d'Activision Blizzard au bilan au 31 décembre 2009 :</b>	733 M€	+ 231 M€

\* Publié, y compris acquisition de 100% de GVT

# Nouvelle année de résultats records permettant de proposer la distribution de dividendes records de 1,7 Md€ en numéraire (1,40 € par action)





# Excellentes performances commerciales et financières en 2009

## Une forte croissance de notre portefeuille d'abonnements

- SFR n°1 en ventes nettes abonnés Mobile avec 36% de part de marché en 2009
- SFR a porté à 33%\* sa part de marché ventes nettes Haut Débit en 2009
- Le portefeuille de Canal+ France a progressé de 238 k abonnements en un an
- Près de 11,5 M de joueurs dans le monde sont abonnés à *World of Warcraft*
- Le parc de Groupe Maroc Telecom a progressé de 2,4 M de clients au Maroc et dans les filiales africaines en 2009
- Le nombre de lignes en service de GVT a progressé de 48% en 2009 et atteint 2,8 M

## Des succès mondiaux inégalés

- Black Eyed Peas, U2, Eminem, Lady Gaga, Taylor Swift, GreeeeN, Mylène Farmer, Cecilia Bartoli
- Les ventes aux magasins de *Call of Duty: Modern Warfare 2* ont dépassé le milliard de dollars à ce jour\*\*

## Des résultats financiers solides

- Marge d'EBITA en hausse chez Groupe Canal+, Activision Blizzard et GVT
- Tous nos métiers réalisent des marges d'EBITA à deux chiffres

\* Source Arcep 2009 et estimations de la société pour le 4<sup>ème</sup> trimestre 2009

\*\* Selon The NPD Group, Chartrack, GfK et les estimations de la société

# Tous les objectifs de notre politique d'allocation du capital ont été atteints

- Fournir à nos métiers les ressources nécessaires pour favoriser l'innovation et la croissance organique
- Distribuer à nos actionnaires un dividende d'au moins 50% du Résultat Net Ajusté
- Racheter les minoritaires de nos filiales si l'opportunité se présente
- Saisir les opportunités de croissance externe dans les activités / régions à forte croissance dans les médias et télécoms, selon des critères financiers stricts reposant sur le ROCE
- ☑ Investissements dans les contenus premium (2,5 Md€) et les réseaux (2,4 Md€)
- ☑ Proposition d'un dividende en numéraire de 1,40 € (67% du Résultat Net Ajusté), payable en mai 2010, soit une distribution totale de 1,7 Md€
- ☑ Acquisition des participations de TF1 et M6 dans Canal+ France portant notre taux de détention à 80%
- ☑ **Conclusion des négociations pour la vente de NBC Universal**, un actif mature, à un prix de 5,8 Md\$ dans le haut de la fourchette des attentes du marché de 4-6 Md\$, sur la base d'un multiple de 10-11x EBITDA
- Acquisition de GVT**, société à forte croissance dans l'un des marchés les plus vastes du monde, à un multiple de 9x EBITDA



## Vivendi : innovation et croissance en 2009

### Principales initiatives de l'année 2009 :

- Acquisition de GVT au Brésil qui accroît la présence géographique de Vivendi sur un marché porteur
- Lancement de l'iPhone pour les clients SFR accélérant la pénétration de l'internet mobile
- Lancement par SFR d'offres convergentes pour les PME et TPE
- Lancement de VEVO, service premium de clips vidéo
- Acquisition par Maroc Telecom de 51% de la Sotelma, l'opérateur historique du Mali
- Lancement du m-banking en exclusivité chez Maroc Telecom
- Lancement par le Groupe Canal+ de nouveaux services pour augmenter l'ARPU et la fidélisation (+Le Cube, Canal+ à la demande, Foot+, application iPhone, partenariat avec Microsoft sur la Xbox 360...)
- Partenariat du Groupe Canal+ avec VTV pour lancer une offre de télévision payante au Vietnam, aujourd'hui opérationnelle
- Développement par Activision Blizzard de contenus téléchargeables et de services à valeur ajoutée pour bénéficier de la forte croissance à marges élevées offerte par le online et le numérique

Vivendi est idéalement positionné pour capter la croissance de la demande des consommateurs pour la mobilité, le haut débit et les contenus numériques



## Vivendi va céder sa participation de 20% dans NBC Universal pour 5,8 Md\$\*

- Vivendi cédera sa participation de 20% dans NBC Universal pour 5,8 Md\$ et ne sera pas actionnaire du nouvel ensemble issu du rapprochement entre NBC Universal et les activités de contenus de Comcast :
  - Si l'opération GE–Comcast n'est pas conclue le 26 septembre 2010, Vivendi cédera 7,66% de NBCU à GE pour 2 Md\$
  - Le solde de 12,34% sera cédé à GE lors de la clôture de la transaction GE–Comcast, et Vivendi recevra 3,8 Md\$ à ce moment. Si la transaction n'aboutit pas, Vivendi aura le droit de lancer une procédure de mise en bourse du solde de sa participation de 12,34% dans le cadre d'un calendrier accéléré
  
- Vivendi a maximisé la valeur pour ses actionnaires :
  - La valeur de 5,8 Md\$ est dans le haut de la fourchette des attentes du marché de 4 à 6 Md\$
  - Vivendi continuera à percevoir des dividendes trimestriels d'ici la clôture de la transaction GE–Comcast. GE effectuera des paiements complémentaires à Vivendi dans le cas où le montant des dividendes versés en 2010 par NBCU serait inférieur à 268 M\$, et dans l'hypothèse selon laquelle Vivendi serait encore actionnaire de NBCU

En ligne avec sa stratégie, Vivendi a saisi l'opportunité de céder sa participation minoritaire dans un actif non-stratégique dans le meilleur intérêt de ses actionnaires



## GVT : un actif de premier rang dans notre cœur de métier

- Acquisition d'une société avec un potentiel de croissance considérable : GVT est un opérateur alternatif très performant, disposant d'un business modèle très rentable fondé sur une politique créative de marketing et de segmentation, et sur des réseaux et solutions IT de qualité
- Permet d'accéder à l'un des marchés de consommateurs les plus vastes du monde, dans les domaines d'expertise de Vivendi : les télécoms et les contenus numériques
- Apport de savoir-faire de Vivendi aux projets de GVT dans la télévision payante
- Nous avons payé un prix raisonnable pour un actif en très forte croissance :
  - 9x EBITDA 2010 estimé par le consensus avec une croissance de l'EBITDA attendue à ~25% en 2011
  - Nous anticipons un ROCE supérieur au WACC de 12% à l'horizon 5 ans, en ligne avec nos critères financiers

Une décision cohérente avec notre stratégie de développement  
dans les pays en forte croissance

Nous détenons 87%\* du capital de GVT



## Class action : un long processus

- Le 29 janvier 2010, un jury a rendu un verdict contre Vivendi mais a acquitté ses anciens dirigeants. Vivendi aurait agi par imprudence et non-intentionnellement entre octobre 2000 et août 2002. Le jury a réduit de plus de 50% les dommages demandés.
- Prochaines étapes :
  - Homologation du verdict par le juge, qui sera contestée par Vivendi
  - Désignation d'un agent pour mener la procédure de recevabilité des demandes et d'évaluation des dommages
  - Rendu du jugement par le juge
  - Appel par Vivendi



## Class action : Vivendi fera appel du verdict rendu par le jury

- Vivendi estime disposer de nombreux motifs pour faire appel, notamment :
  - Dirigeants acquittés mais Vivendi responsable de communication trompeuse !
  - Décisions de la Cour d'inclure les actionnaires français dans la procédure
  - Décisions de la Cour sur sa compétence
  - Méthode erronée de justification et de calcul des dommages par les plaignants
  - Nombreuses décisions incorrectes prises pendant le déroulement du procès
  
- Le montant des éventuels dommages est incertain et ne sera pas connu avant au moins 12 à 18 mois. Les montants mentionnés à la presse par les plaignants ou leurs avocats sont fantaisistes
  
- Sur avis d'experts ad-hoc, nous avons comptabilisé une provision de 550 M€ en 2009
  
- Les agences de crédit n'ont pas modifié leurs notations. Le verdict ne change pas la stratégie de Vivendi tournée vers la croissance rentable



## Priorités dans l'allocation du capital pour maximiser le retour aux actionnaires

- Valoriser nos actifs, leaders en communication et divertissement, grâce au maintien d'investissements dans les contenus et les réseaux
- Distribuer à nos actionnaires un dividende d'au moins 50% du résultat net ajusté
- Racheter les minoritaires de nos filiales françaises au juste prix si l'opportunité se présente
- Saisir les opportunités de croissance externe dans les activités / régions en forte croissance, selon une discipline financière alliant exigence et rigueur :
  - Des actifs dans notre domaine de compétences : le modèle d'abonnement dans les médias et télécoms
  - Des actifs rentables avec des perspectives de forte croissance
  - Un ROCE excédant le WACC ajusté du risque local à l'horizon 3 à 5 ans
  - Un impact relatif sur le bénéfice par action à court terme

- Nous envisageons 2010 avec une approche raisonnablement prudente compte tenu des incertitudes qui pèsent sur l'environnement macro-économique et sur la demande des consommateurs, conjuguées à la pression accrue des régulateurs
- En 2010, nous restons déterminés à construire la croissance de demain :
  - Nous allons poursuivre nos investissements marketing et produits pour attirer des clients et gagner des parts de marché
  - Nous allons poursuivre nos investissements dans les contenus et les réseaux pour enrichir nos offres commerciales
  - Nous allons poursuivre la recherche d'opportunités dans les activités / régions à forte croissance

Perspectives 2010 : Légère croissance de l'EBITA



# vivendi

Groupe français  
leader mondial de la communication

N° 1 mondial des jeux vidéo

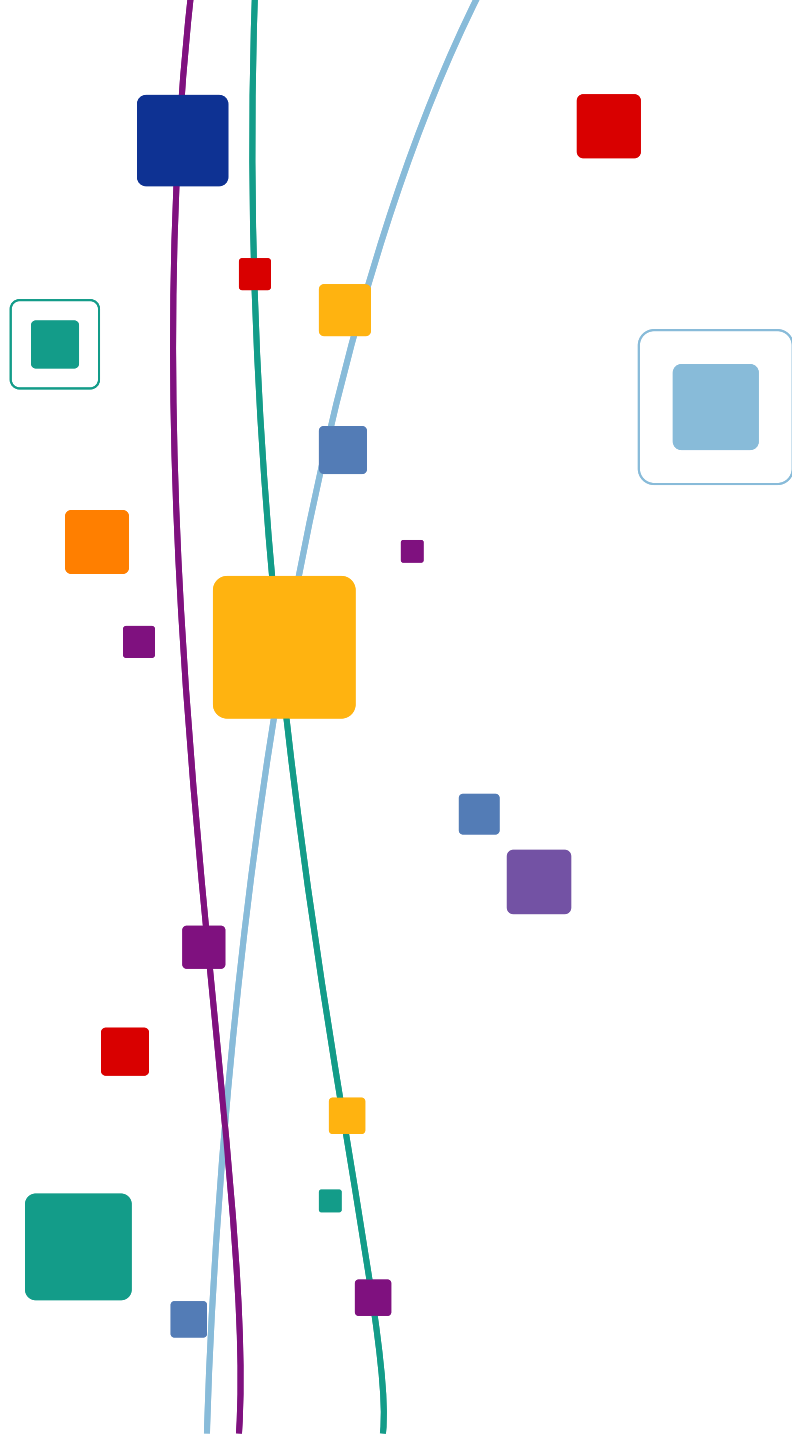
N° 1 mondial de la musique

N° 2 français des télécoms

N° 1 marocain des télécoms

N° 1 brésilien des télécoms alternatifs

N° 1 français de la télévision payante



**vivendi**

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*





## 2009 : EBITA en hausse de 9% et CFFO de plus de 5,2 Md€

- Les conditions économiques ont été plus difficiles que prévu, mais nous avons démontré notre résistance à la crise grâce à notre modèle fondé sur l'abonnement
- Génération de trésorerie exceptionnelle en 2009 : CFFO avant capex de 7,8 Md€ et de plus de 5,2 Md€ après capex
- Nous avons continué à investir dans les réseaux, les innovations et les contenus
- Réalisation des synergies en ligne avec les objectifs et maintien d'un contrôle sélectif des coûts prévus en 2010
- Notre situation financière demeure solide : dette nette de 9,6 Md€ au 31 décembre 2009 incluant l'impact de l'acquisition de 100% de GVT



## Des résultats solides dans un environnement 2009 difficile

■ <b>Chiffre d'affaires :</b>	27 132 M€	+ 6,9 %
■ <b>EBITA :</b>	5 390 M€	+ 8,8 %
■ <b>Résultat net ajusté :</b>	2 585 M€	- 5,5 %
■ <b>CFFO avant capex :</b>	7 799 M€	+10,5 %
■ <b>CFFO :</b>	5 237 M€	+ 3,6 %
<hr/>		
■ <b>Endettement net* :</b>	9,6 Md€	à fin 2009
■ <b>Endettement net, hors acquisition de 100% de GVT :</b>	6,5 Md€	à fin 2009
■ <b>EBITA différé d'Activision Blizzard au bilan au 31 décembre 2009 :</b>	733 M€	+ 231 M€

\* Publié, y compris acquisition de 100% de GVT

## Faits marquants 2009 par métier



Des performances très au-dessus de celles des autres éditeurs indépendants grâce au succès des principales franchises. Dépasse les guidances en US non-GAAP avec une marge opérationnelle et un résultat par action records dans un marché plus difficile que prévu



SFR

Remarquable exécution de l'intégration de Neuf Cegetel au sein du nouvel SFR. Maintien de marges d'EBITDA solides malgré une pression réglementaire accrue, un environnement économique dégradé et la reconquête commerciale dans les abonnés Mobile et Haut Débit



Forte progression du nombre de lignes en service et amélioration du mix produit conduisant à une croissance de 29% du chiffre d'affaires\* et de 30% de l'EBITDA\*



UNIVERSAL MUSIC GROUP

Marge d'EBITA à deux chiffres, malgré un marché de la musique très difficile. Exposition accrue à des sources de revenus musicaux de plus en plus diversifiées. Lancement réussi de VEVO



Marge d'EBITA au-dessus de la guidance, grâce au contrôle des coûts dans un environnement économique et concurrentiel difficile. Expansion géographique avec l'acquisition de la Sotelma au Mali



CANAL+

GROUPE

Forte performance commerciale de Canal+ France avec une croissance nette de 238 k abonnements et une augmentation de l'ARPU. Plein effet des synergies TPS. Forte croissance en Pologne et lancement au Vietnam



vivendi

Résultats 2009 – 1er mars 2010

## EBITA 2009

*En millions d'euros - IFRS*

	2009	2008	Variation	Variation à taux de change constant
Activision Blizzard	484	34	x 14,2	x 13,4
Universal Music Group	580	686	- 15,5%	- 14,7%
SFR	2 530	2 542	- 0,5%	- 0,5%
Groupe Maroc Telecom	1 244	1 224	+ 1,6%	+ 1,0%
GVT	20	-		
Groupe Canal+	652	568	+ 14,8%	+ 16,7%
Holding & Corporate / Autres	(120)	(101)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>5 390</b>	<b>4 953</b>	<b>+ 8,8%</b>	<b>+ 8,2%</b>

EBITA incluant l'augmentation des charges relatives aux stock-options et aux autres rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres : (154) M€ vs. (41) M€ en 2008

## Résultat net ajusté

En millions d'euros – IFRS

	2009	2008	Variation	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>27 132</b>	<b>25 392</b>	<b>+ 1 740</b>	<b>+ 6,9%</b>
<b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>	<b>5 390</b>	<b>4 953</b>	<b>+ 437</b>	<b>+ 8,8%</b>
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	171	260	- 89	
Coût du financement	(458)	(354)	- 104	
Produits perçus des investissements financiers	7	5	+ 2	
Impôt sur les résultats	(747)	(920)	+ 173	
Intérêts minoritaires	(1 778)	(1 209)	- 569	
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>2 585</b>	<b>2 735</b>	<b>- 150</b>	<b>- 5,5%</b>

Baisse de la contribution de NBC Universal et consolidation globale de Neuf Cegetel depuis le 15/04/2008

Impact de la baisse de la rémunération des placements de trésorerie

Dont 330 M€ liés à l'utilisation en 2009 des pertes fiscales de Neuf Cegetel par SFR revenant au minoritaire

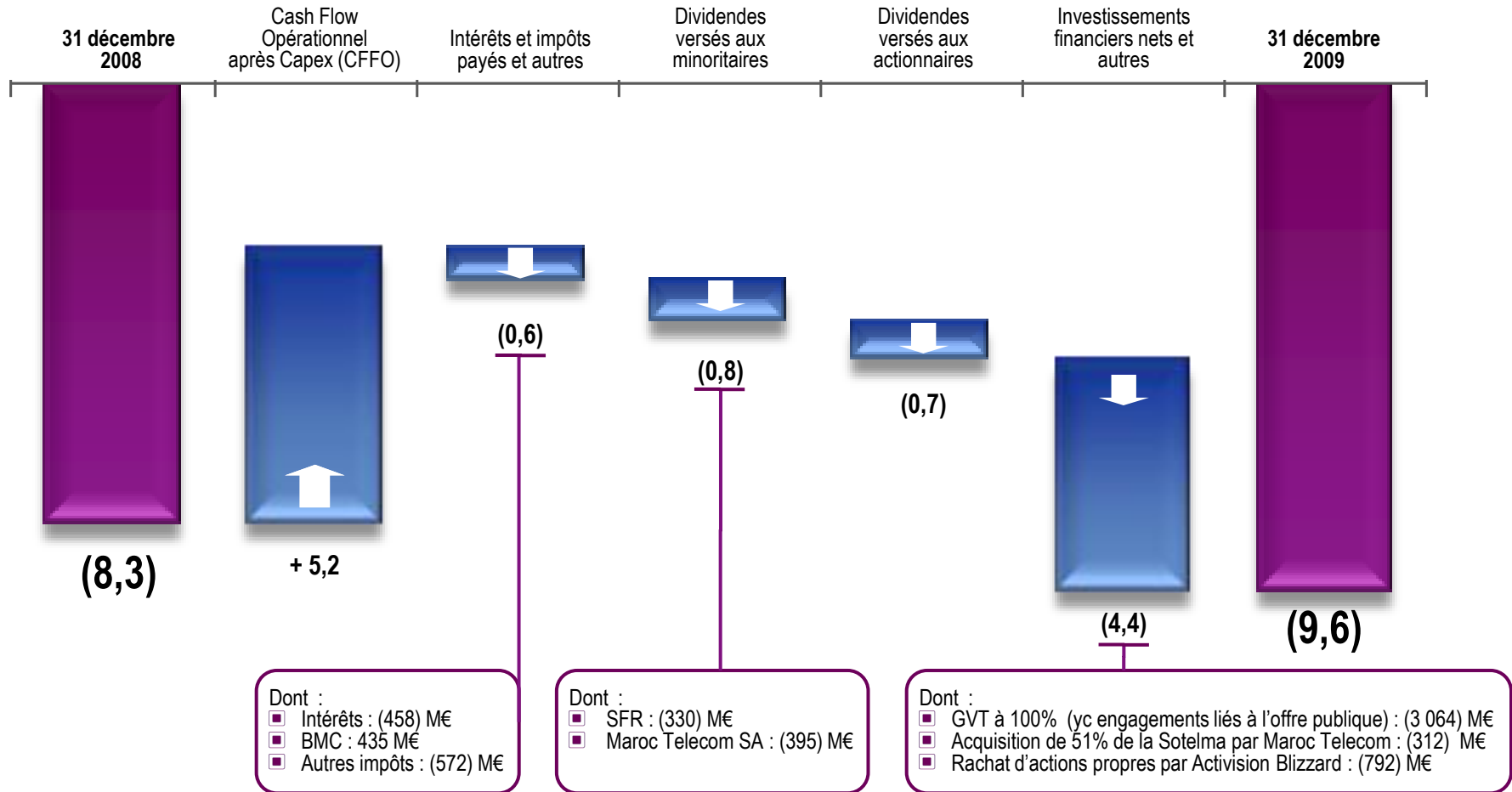
Impact de l'utilisation en 2009 des pertes fiscales de Neuf Cegetel par SFR dont (330) M€ revenant au minoritaire et impact des minoritaires d'Activision Blizzard pour (179) M€

Le résultat net part du groupe de 830 M€ inclut les éléments non cash suivants :

- Dépréciation de l'écart d'acquisition relatif à UMG : (616) M€
- Dépréciation des licences et franchises développées en interne chez Activision Blizzard : (105) M€, part Vivendi
- Provision constatée au titre de la Securities Class Action aux Etats-Unis : (550) M€
- Reversement de l'actif d'impôt différé du fait de l'utilisation des pertes fiscales de Neuf Cegetel : (420) M€, part Vivendi

En milliards d'euros - IFRS

# Évolution de l'endettement financier net\*



Engagement de maintenir un rating BBB\*\*

\* Cf définition dans le glossaire page 48  
 \*\* Ratings de Standard & Poor's et Fitch : BBB stable. Rating de Moody's : Baa2 stable.

## Solide génération de cash

### CFFO avant capex, net

2009	2008	Variation	<i>En millions d'euros - IFRS</i>
1 043	345	x 3,0	Activision Blizzard
329	555	- 40,7%	Universal Music Group
3 966	4 057	- 2,2%	SFR
1 659	1 455	+ 14,0%	Groupe Maroc Telecom
65	-		GVT
559	592	- 5,6%	Groupe Canal+
306	294	+ 4,1%	Dividendes reçus de NBC Universal
(128)	(242)		Holding & Corporate / Autres
<b>7 799</b>	<b>7 056</b>	<b>+ 10,5%</b>	<b>Total Vivendi</b>

### CFFO

2009	2008	Variation
995	313	x 3,2
309	521	- 40,7%
2 263	2 752	- 17,8%
1 173	1 037	+ 13,1%
(6)	-	
328	383	- 14,4%
306	294	+ 4,1%
(131)	(245)	
<b>5 237</b>	<b>5 055</b>	<b>+ 3,6%</b>

**Capex net** : 2 562 M€, +561 M€, principalement dû à SFR pour +398 M€ (consolidation de Neuf Cegetel et croissance de la base d'abonnés Haut Débit et Fixe), à l'intégration de GVT pour +71 M€ et à la croissance des investissements de Groupe Maroc Telecom pour +68 M€

## Chiffre d'affaires IFRS : 3 038 M€

- Croissance de la part de marché des ventes aux magasins à 16% aux Etats-Unis / Europe\*
- Succès sans précédent de *Call of Duty: Modern Warfare 2*, n°1 des ventes pour consoles aux Etats-Unis et en Europe\*
- *DJ Hero* enregistre les meilleures ventes parmi les nouvelles franchises lancées en 2009\*
- *World of Warcraft* reste n°1 mondial des jeux en ligne par abonnement massivement multi-joueurs\*

En millions d'euros - IFRS	2009	2008	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	3 038	2 091	+ 45,3%	+ 41,4%
EBITA	484	34	x 14,2	x 13,4

## EBITA IFRS : 484 M€

### Marge d'EBITA IFRS de 15,9%

- Progression des marges grâce à la croissance du chiffre d'affaires online et numérique et des gains de productivité opérationnelle dans l'ensemble des activités
- En incluant la marge de 237 M€ différée en 2010, l'EBITA s'élèverait à 721 M€

### Création de valeur aux actionnaires :

- Au 31 décembre 2009, Vivendi détient 718,6 M d'actions Activision Blizzard (57,47%)
- Le conseil d'administration d'Activision Blizzard a approuvé un nouveau programme de rachat d'actions propres de 1 Md\$ et proposé un dividende de 0,15 \$ par action, payable en numéraire



## Chiffre d'affaires : 4 363 M€

- Croissance des ventes numériques de musique, des services aux artistes & merchandising et de l'édition musicale, plus que compensée par la baisse de la demande pour les CD et la diminution des redevances :
  - Vente numérique de musique en hausse de 8,4%, y compris +30% pour le téléchargement
  - Chiffre d'affaires services aux artistes & merchandising en croissance de 24,6%

## EBITA : 580 M€

### Marge d'EBITA de 13,3%

- Les efforts de réduction de coûts ont partiellement limité l'impact négatif de la baisse du chiffre d'affaires
- Les résultats 2008 incluaient l'impact positif des accords relatifs aux droits d'auteurs
- 59 M€ de coûts de restructuration (+6 M€ vs. 2008)

En millions d'euros - IFRS

	2009	2008	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 363</b>	<b>4 650</b>	<b>- 6,2%</b>	<b>- 6,2%</b>
<b>EBITA</b>	<b>580</b>	<b>686</b>	<b>- 15,5%</b>	<b>- 14,7%</b>
<i>dont coûts de restructuration</i>	<i>(59)</i>	<i>(53)</i>		

## Principales initiatives en 2009

- VEVO, lancé le 8 décembre 2009, a été classé n°1 des réseaux de musique/divertissement aux Etats-Unis dès son 1<sup>er</sup> mois d'existence, avec une audience de 35 millions de visiteurs uniques
- Bravado, division merchandising d'UMG, a développé ses activités B2C grâce à des accords avec Michael Jackson, Green Day et les artistes UMG The Rolling Stones, Rihanna, Mariah Carey

# Succès de l'intégration de Neuf Cegetel au sein du nouvel SFR



## CA Mobile stable

- N°1 en ventes nettes abonnés mobiles en 2009 avec 36,2% de part de marché
- Croissance de la base clients, du CA data (+33%) et du CA équipements compensant les impacts réglementaires\* et les effets de la crise économique

## EBITDA Mobile : 3 306 M€

- Investissement en coûts d'acquisition / rétention (670 k iPhone) et strict contrôle des coûts fixes
- Taxes subventionnant le service public audiovisuel et impacts réglementaires\*

## CA Haut Débit et Fixe : +2,5% bc\*\*\* hors voix commutée

- N°1 en ventes nettes Haut Débit au T4 avec 38%\*\* de part de marché
- Forte baisse du churn ADSL

## EBITDA Haut Débit et Fixe: 661 M€, +1,2% bc\*\*\*

- La croissance du Haut Débit a plus que compensé la forte hausse des coûts clients et le déclin de la voix commutée

En millions d'euros - IFRS

	2009	2008	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>12 425</b>	<b>11 553</b>	<b>+ 7,6%</b>
Mobile	8 983	8 990	- 0,1%
Internet haut débit et fixe	3 775	2 882	+ 31,0%
Intercos	(333)	(319)	
<b>EBITDA</b>	<b>3 967</b>	<b>3 958</b>	<b>+ 0,2%</b>
Mobile	3 306	3 501	- 5,6%
Internet haut débit et fixe	661	457	+ 44,6%
<b>EBITA</b>	<b>2 530</b>	<b>2 542</b>	<b>- 0,5%</b>
dont coûts de restructuration	(20)	(123)	

## Contrôle strict des coûts fixes

- Près de 100 M€ de synergies réalisées en 2009, en ligne avec nos objectifs
- Opex hors reversements, coûts d'interconnexion et coûts commerciaux, en baisse de 7% vs. 2008

\* Dont baisse des terminaisons d'appel de 31% depuis juillet 2009

\*\* Estimations de la société

\*\*\* Cf définition de la base comparable (bc) page 39

## Chiffre d'affaires : 2 694 M€, +3,6%

- Maintien du leadership au Maroc (parc mobile en croissance de 5,6% sur un an) malgré un environnement économique et réglementaire plus difficile
- Forte croissance des filiales africaines
- Consolidation de la Sotelma\*

## EBITA : 1 244 M€, +1,6%

### Marge d'EBITA de 46,2%

- Impact des efforts commerciaux au Maroc
- Augmentation des amortissements suite à l'investissement continu dans le déploiement du réseau
- Amélioration de la dynamique des filiales africaines (EBITA de 83 M€ en 2009 vs. 29 M€ en 2008) conjugué à un strict contrôle des coûts au Maroc

En millions d'euros - IFRS

	2009	2008	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 694</b>	<b>2 601</b>	<b>+ 3,6%</b>	<b>+ 3,0%</b>
Mobile	1 971	1 867	+ 5,6%	+ 5,0%
Fixe et Internet	986	997	- 1,1%	- 1,7%
Intercos	(263)	(263)		
<b>EBITDA</b>	<b>1 612</b>	<b>1 554</b>	<b>+ 3,7%</b>	<b>+ 3,0%</b>
<b>EBITA</b>	<b>1 244</b>	<b>1 224</b>	<b>+ 1,6%</b>	<b>+ 1,0%</b>
Mobile	951	945	+ 0,6%	-
Fixe et Internet	293	279	+ 5,0%	+ 4,1%

## Forte croissance de la base d'abonnés

- Portefeuille total de clients : 21,7 M en hausse de 12,6% sur un an
- Maroc : 816 k ventes nettes mobile
- Filiales africaines : 1,7 M ventes nettes mobile avec l'intégration de la base clients mobiles de la Sotelma (818 k)

\* Opérateur historique du Mali détenu à 51% et consolidé globalement depuis le 1<sup>er</sup> août 2009. Contributions au chiffre d'affaires et à l'EBITA 2009 de 50 M€ et 6 M€ respectivement.



## Chiffre d'affaires : 1 699 MBRL\*, +28,7%

- 916 k ventes nettes de lignes en services (LIS), en progression de 36,6%
- Le parc d'abonnements haut-débit atteint 669 k, dont 39% ayant des débits de 10 Mbits/s et plus, contre 0,3% en 2008
- Expansion réussie à Vitoria, Vila Velha et Recife (Region I). Croissance continue et rapide des parts de marché à Belo Horizonte et Salvador

## EBITDA\*\* : 656 MBRL\*, +30,4%

### Marge d'EBITDA\*\* de 38,6%

- Baisse des coûts d'interconnexion en % du CA, grâce à l'augmentation de la part du haut débit dans le CA total
- Partiellement compensée par une augmentation des coûts commerciaux et marketing soutenant la croissance des LIS et du chiffre d'affaires

Consolidation par intégration globale à partir du 13 novembre 2009

**Chiffre d'affaires en IFRS : 104 M€**

**EBITA en IFRS : 20 M€**

*En millions de reals brésiliens\**

	2009	2008	Variation
<b>Chiffre d'affaires net</b>	1 699	1 320	+ 28,7%
<b>Marge Brute</b>	1 139	863	+ 32,0%
<b>EBITDA**</b>	656	503	+ 30,4%
<b>EBITDA** – D&amp;A</b>	297	211	+ 40,8%

### Nouvelle gamme d'offres haut débit

- Lancement en août 2009 d'une nouvelle gamme haut débit avec des débits de 3 à 100 Mbits/s à des prix extrêmement accessibles, à partir de 49,90 BRL pour 3 Mbits/s et 69,90 BRL pour 10 Mbits/s

\* En normes comptables brésiliennes

\*\* L'EBITDA ajusté est calculé comme étant le résultat net de la période hors impôts sur les résultats, produits et charges financières, amortissements et dépréciations, résultat de cessions ou de transferts d'immobilisations / résultat exceptionnel et charges liées aux stock-options

## Chiffre d'affaires : +1,6% à change constant

- Forte croissance du portefeuille atteignant 12,5 M d'abonnements
  - Canal+ France : +238 k abonnements en 2009, forts recrutements au T4 en France métropolitaine
  - Pologne et Vietnam : +259 k abonnements en 2009
- Baisse du churn et progression de l'ARPU en France métropolitaine en 2009
- Forte croissance des autres activités à change constant

*En millions d'euros - IFRS*

	2009	2008	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	4 553	4 554	-	+ 1,6%
<b>EBITA</b>	652	568	+ 14,8%	+ 16,7%
<i>dont coûts de transition</i>	-	(68)		

## EBITA : 652 M€, +16,7% à change constant

- Forte croissance de l'EBITA de Canal+ France
  - Augmentation de l'ARPU
  - Réductions de coûts et plein impact des synergies TPS
- Poursuite de la conquête commerciale en Pologne mais impact négatif des taux de change

### Succès du programme de numérisation de Canal+

- 490 k abonnements transférés de l'analogique au numérique en 2009
- 93% du parc de Canal+ est numérique
- Coûts liés à la numérisation en 2009 : 30 M€

- Nous envisageons 2010 avec une approche raisonnablement prudente compte tenu des incertitudes qui pèsent sur l'environnement macro-économique et la demande des consommateurs, conjuguées à la pression accrue des régulateurs
- En 2010, nous restons déterminés à construire la croissance de demain :
  - Nous allons poursuivre nos investissements marketing et produits pour attirer des clients et gagner des parts de marché
  - Nous allons poursuivre nos investissements dans les contenus et les réseaux pour enrichir nos offres commerciales
  - Nous allons poursuivre la recherche d'opportunités dans les activités / régions à forte croissance

Perspectives 2010 : Légère croissance de l'EBITA

## Perspectives par métier pour 2010



EBITA de plus de 600 M€



Marge d'EBITA à deux chiffres



Mobile : légère baisse de l'EBITDA

Haut Débit et Fixe : légère croissance de l'EBITDA



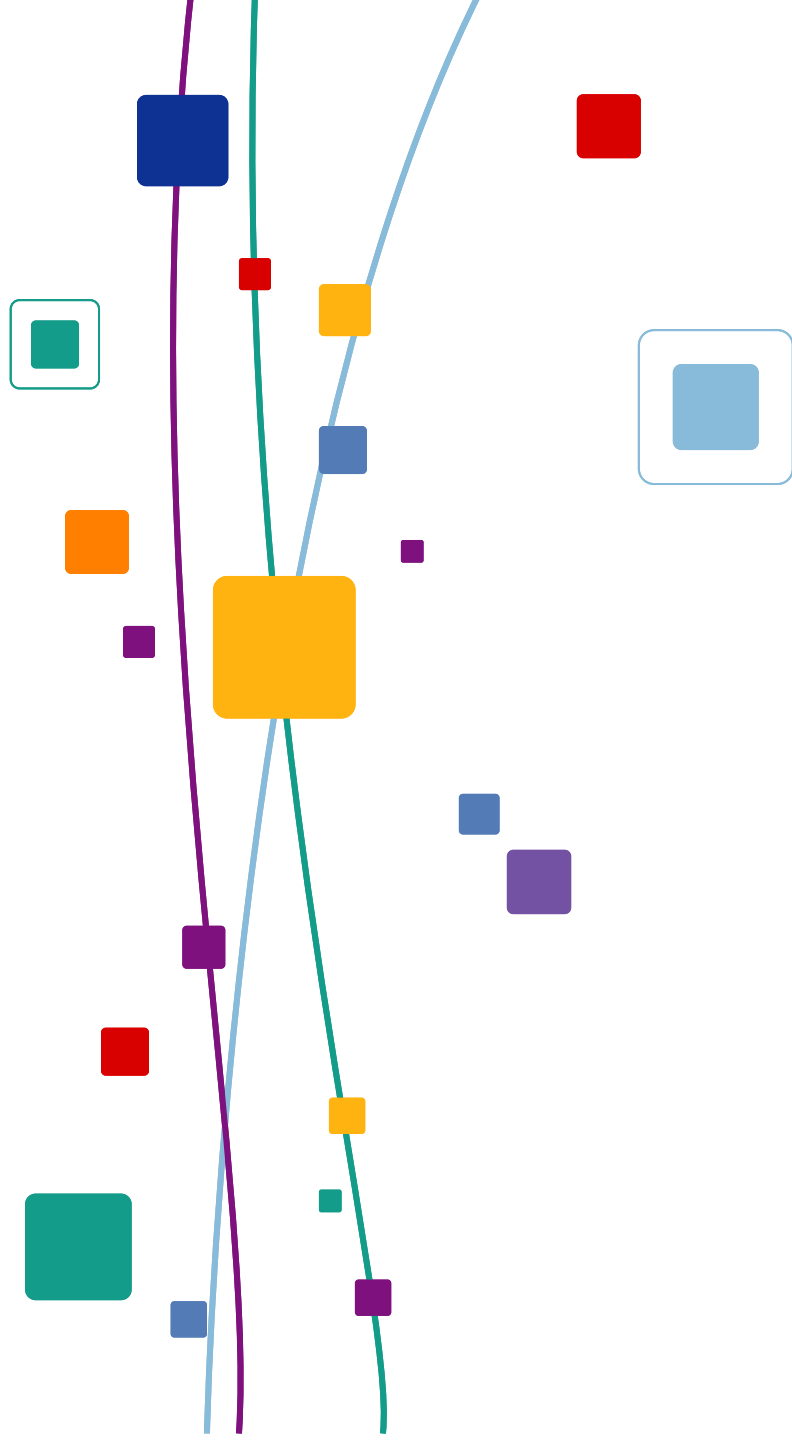
Légère croissance du chiffre d'affaires (en Dirhams)  
Maintien d'une rentabilité élevée



Chiffre d'affaires\* en hausse de 26%  
EBITDA Ajusté\* en hausse de 30%



Légère croissance de l'EBITA



**vivendi**

Annexes





\* Sur la base des actions en circulation

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

<i>En millions de dollars</i>	2009	2008	% Variation
Activision Publishing	3 156	3 279	
Blizzard Entertainment	1 196	1 343	
Distribution	423	410	
<b>Chiffre d'affaires des activités stratégiques</b>	<b>4 775</b>	<b>5 032</b>	<b>-5,1%</b>
Activision Publishing	663	469	
Blizzard Entertainment	555	704	
Distribution	16	27	
<b>Résultat opérationnel des activités stratégiques</b>	<b>1 234</b>	<b>1 200</b>	<b>+ 2,8%</b>

## Perspectives 2010 (US non-GAAP)\*

Chiffre d'affaires net	4,4 Md\$
Résultat par action	0,70 \$

## IFRS

<i>En millions d'euros</i>	2009
Activision Publishing	1 819
Blizzard Entertainment	922
Distribution	297
<b>Chiffre d'affaires des activités stratégiques</b>	<b>3 038</b>
Activités non stratégiques**	0
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 038</b>
Activision Publishing	56
Blizzard Entertainment	420
Distribution	9
<b>EBITA des activités stratégiques</b>	<b>485</b>
Activités non stratégiques**	(1)
<b>EBITA</b>	<b>484</b>

\* Voir guidance IFRS page 31

Voir page 49 pour les définitions et les avertissements. Informations présentées le 10 février 2010 et qui s'entendent à cette date. Cf communiqué de presse et conférence téléphonique de présentation des résultats 2009 d'Activision Blizzard du 10 février 2010

\*\* Correspond aux activités historiques de Vivendi Games que Activision Blizzard a liquidées, cédées ou dont il s'est désengagé dans le cadre de son plan de restructuration et d'intégration lors de la fusion. Avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009, les activités non stratégiques d'Activision Blizzard étaient gérées en tant que segment indépendant. Devenues moins matérielles, ces activités non stratégiques ont cessé, à compter de cette date, d'être gérées de manière autonome et de faire l'objet d'un reporting ad hoc.

# Activision Blizzard – Réconciliation du chiffre d'affaires 2009 IFRS

<i>En millions</i>		2009									
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>Chiffre d'affaires net non-GAAP des activités stratégiques</b></td> <td style="text-align: right; width: 20%;">4 775 \$</td> </tr> <tr> <td>Plus : Variation des produits constatés d'avance (a)</td> <td style="text-align: right;">-497 \$</td> </tr> <tr> <td>Plus : Chiffre d'affaires net des activités non stratégiques (b)</td> <td style="text-align: right;">1 \$</td> </tr> <tr> <td><b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b></td> <td style="text-align: right;"><b>4 279 \$</b></td> </tr> </table>			<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP des activités stratégiques</b>	4 775 \$	Plus : Variation des produits constatés d'avance (a)	-497 \$	Plus : Chiffre d'affaires net des activités non stratégiques (b)	1 \$	<b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>4 279 \$</b>	
<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP des activités stratégiques</b>	4 775 \$										
Plus : Variation des produits constatés d'avance (a)	-497 \$										
Plus : Chiffre d'affaires net des activités non stratégiques (b)	1 \$										
<b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>4 279 \$</b>										
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>		0 \$									
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center; vertical-align: middle;"><b>IFRS</b></td> <td style="width: 80%;"><b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b></td> <td style="text-align: right; width: 15%;">4 279 \$</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Conversion en euros des données en dollars</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td><b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b></td> <td style="text-align: right;"><b>3 038 €</b></td> </tr> </table>			<b>IFRS</b>	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>	4 279 \$		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>3 038 €</b>
<b>IFRS</b>	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>	4 279 \$									
	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>3 038 €</b>									

Se reporter à la page 49 pour les définitions

- (a) Le développement croissant des fonctionnalités en ligne des jeux pour consoles et le développement rapide de leur utilisation ont 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. Toutefois, 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 Activision Blizzard n'est pas capable 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.
- (b) Réflète le résultat des produits et de l'exploitation des activités historiques de Vivendi Games dont la société Activision Blizzard s'est désengagée ou qu'elle a cédées ou liquidées.

# Activision Blizzard – Réconciliation de l'EBITA 2009 IFRS

		2009
<i>En millions</i>		
<b>Résultat opérationnel non-GAAP des activités stratégiques</b>		
	Variation des produits constatés d'avance et des coûts de vente associés (a)	1 234 \$
	Résultat des activités non stratégiques (b)	-383 \$
	Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (c)	-8 \$
	Coûts liés à l'opération de rapprochement et à l'intégration des activités (d)	-154 \$
	Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	-47 \$
	Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres ajustements liés à l'affectation du coût d'acquisition	-409 \$
		-259 \$
	<b>Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>-26 \$</b>
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>		
	Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (c)	-22 \$
	Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	-6 \$
	Charges de restructuration	-37 \$
	Autres	13 \$
		8 \$
<b>Résultat opérationnel en IFRS</b>		
	Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	-48 \$
	Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	446 \$
		269 \$
<b>IFRS</b>	<b>EBITA en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>667 \$</b>
	Conversion en euros des données en dollars	
	<b>EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>	<b>484 €</b>

Se reporter à la page 49 pour les définitions

(a) / (b) Se reporter à la page 35

(c) En IFRS, les rémunérations fondées sur les instruments de capitaux propres 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) Comprennent le coût des licenciements et de résiliation des baux commerciaux, ainsi que les provisions pour dépréciations d'actifs et les coûts de désengagement induits par l'annulation de projets. En IFRS, les provisions pour restructuration sont comptabilisées lorsque la société s'est engagée dans un plan de restructuration. En US GAAP, la charge correspondante est comptabilisée sur la base du calendrier réel de restructuration.

### Meilleures ventes

2009	Millions d'unités*	2008	Millions d'unités*
<i>Black Eyed Peas</i>	5,2	<i>Mamma Mia! BO</i>	5,1
<i>Taylor Swift</i>	4,8	<i>Duffy</i>	4,6
<i>Lady Gaga -The Fame</i>	4,5	<i>Amy Winehouse</i>	4,1
<i>U2</i>	4,1	<i>Lil Wayne</i>	3,4
<i>Andrea Bocelli</i>	3,6	<i>Rihanna</i>	3,4
Top - 5 Artistes	22,2	Top - 5 Artistes	20,6

### Programme de sorties 2010\*\*

- |                                   |                       |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Maroon 5                          | Eminem                |
| Akon                              | Drake                 |
| Jack Johnson                      | The Dream             |
| Ludacris                          | Justin Bieber         |
| Kanye West                        | Jay Z (Greatest Hits) |
| Ne-Yo                             | Duffy                 |
| Diana Krall                       | Amy MacDonald         |
| Bande originale 'Love Never Dies' |                       |

En millions d'euros	2009	Variation à taux de change constant
Ventes physiques	2 234	- 13,6%
Ventes numériques	908	+ 5,8%
Redevances et autres	396	- 10,7%
<b>Musique enregistrée</b>	<b>3 538</b>	<b>- 9,1%</b>
Services aux artistes et merchandising	218	+ 27,4%
Edition musicale	659	+ 1,9%
Elimination des opérations intersegment	(52)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 363</b>	<b>- 6,2%</b>

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

	2009	2008	Variation
<b>MOBILE</b>			
Clients (en '000)*	20 395	19 652	+ 3,8%
Proportion de clients abonnés*	72,6%	69,1%	+3,5 pts
Clients 3G (en '000)*	8 386	5 934	+ 41,3%
Part de marché en base clients (%)*	33,2%	33,9%	-0,7 pt
Part de marché réseau (%)	34,9%	35,8%	-0,9 pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)**	418	433	-3,5%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)**	532	559	-4,8%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)**	164	180	-8,9%
Chiffre d'affaires data en % du C.A. services mobiles**	23,7%	17,7%	+6,0 pts
Coût d'acquisition d'un client abonné (€/recrutement)	196	211	-7,1%
Coût d'acquisition d'un client prépayé (€/recrutement)	20	22	-9,1%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	7,4%	7,4%	-
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	7,6%	6,4%	+1,2 pt
<b>INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE</b>			
Clients Internet haut débit (en '000)	4 444	3 879	+ 14,6%

\* Hors clients MVNO qui sont estimés à environ 1 039 k fin décembre 2009 contre 1 101 k fin décembre 2008

\*\* 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. A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009, il exclut le chiffre d'affaires M2M (Machine to Machine). L'information présentée au titre de l'exercice 2008 a été mise à jour afin de refléter ce changement de définition et d'être homogène avec les données 2009.

## Détail du chiffre d'affaires



IFRS

en millions d'euros

	2009 Publié		2008 Publié		% Variation	2008 base comparable*		% Variation en base comparable*
Sortant, net de promotions	6 939	82%	6 953	81%	- 0,2%	6 962	81%	-0,3%
Entrant mobile	963	11%	897	10%	+ 7,4%	897	10%	
Entrant fixe	315	4%	393	5%	- 19,8%	393	5%	
Roaming in	185	2%	229	3%	- 19,2%	229	3%	
<b>Chiffre d'affaires réseau</b>	<b>8 402</b>		<b>8 472</b>		<b>- 0,8%</b>	<b>8 481</b>		<b>-0,9%</b>
Autres	108	1%	104	1%	+ 3,8%	104	1%	
<b>Chiffre d'affaires services mobiles</b>	<b>8 510</b>	<b>100%</b>	<b>8 576</b>	<b>100%</b>	<b>- 0,8%</b>	<b>8 585</b>	<b>100%</b>	<b>-0,9%</b>
Ventes d'équipement, nettes	473		414		+ 14,3%	414		
<b>Total Activité Mobile</b>	<b>8 983</b>		<b>8 990</b>		<b>- 0,1%</b>	<b>8 999</b>		<b>-0,2%</b>
<b>Activité Internet haut débit et fixe</b>	<b>3 775</b>		<b>2 882</b>		<b>+ 31,0%</b>	<b>3 825</b>		<b>-1,3%</b>
Elimination des opérations intersegment	-333		-319		- 4,4%	-431		
<b>Chiffre d'affaires total de SFR</b>	<b>12 425</b>		<b>11 553</b>		<b>+ 7,6%</b>	<b>12 393</b>		<b>+ 0,3%</b>
Dont chiffre d'affaires data mobile	2 021		1 519		+ 33,0%	1 519		

\* La base comparable illustre la consolidation par intégration globale de Neuf Cegetel (hors Pôle Edition et International de Jet Multimédia) comme si elle s'était effectivement produite au 1<sup>er</sup> janvier 2008

## Maroc Telecom SA

En milliers  
sauf indications contraires

	2009	2008	Variation
Nombre de clients mobiles	15,272	14,456	+ 5.6%
% Clients prépayés	95%	96%	-1,0 pt
ARPU (€/mois)	8.7	8.7	-
Nombre de lignes fixes	1,234	1,299	- 5.0%
Parc Internet Haut Débit	470	478	- 1.7%
Parc 3G+	174	30	x 5.8

## Filiales africaines

En milliers

### Mauritanie

	2009	2008	Variation
Nombre de clients mobiles	1 335	1 141	+ 17,0%
Nombre de lignes fixes	41	49	- 16,3%
Parc Internet	6	9	- 31,0%

### Burkina Faso

	2009	2008	Variation
Nombre de clients mobiles	1 569	977	+ 60,6%
Nombre de lignes fixes	152	145	+ 4,8%
Parc Internet	23	17	+ 35,3%

### Gabon

	2009	2008	Variation
Nombre de clients mobiles	513	447	+ 14,8%
Nombre de lignes fixes	36	33	+ 9,1%
Parc Internet	20	14	+ 42,9%

### Mali\*

	2009	2008	Variation
Nombre de clients mobiles	818	587	+ 39,4%
Nombre de lignes fixes	65	71	- 8,5%
Parc Internet	7	2	x 3,5

\* Y compris parc de Sotelma en 2008 et 2009



<i>En milliers</i>	2009	2008	Variation
<b>Nombre de lignes en service</b>	<b>2,817</b>	<b>1,901</b>	<b>+ 48.2%</b>
<b>Grand Public &amp; TPE</b>	<b>1,891</b>	<b>1,324</b>	<b>+ 42.8%</b>
<i>dont Lignes Voix</i>	1,222	883	+ 38.4%
<i>dont Internet Haut Débit</i>	669	441	+ 51.7%
Entreprises	779	480	+ 62.3%
Internet et VoIP (VONO)	147	97	+ 51.5%

<i>En milliers</i>	2009	2008	Variation
<b>Ventes Nettes</b>	<b>916</b>	<b>671</b>	<b>+ 36.6%</b>
<b>Grand Public &amp; TPE</b>	<b>566</b>	<b>455</b>	<b>+ 24.4%</b>
<i>dont Lignes Voix</i>	339	255	+ 32.8%
<i>dont Internet Haut Débit</i>	227	200	+ 13.7%
Entreprises	299	220	+ 35.9%
Internet et VoIP (VONO)	51	-4	

(en '000)

	31 déc 2009	31 déc 2008	Variation
<b>Portefeuille de Groupe Canal+</b>	<b>12 471</b>	<b>11 974</b>	<b>+ 497</b>
dont Canal+ France*	10 829	10 591	+ 238
dont International**	1 642	1 383	+ 259

**En France Métropolitaine**

	2009	2008	Variation
<b>Churn par abonné numérique</b>	<b>12,3%</b>	<b>13,0%</b>	<b>-0,7 pt</b>
<b>ARPU par abonné</b>	<b>44,7 €</b>	<b>43,8 €</b>	<b>+0,9 €</b>

\* Abonnements individuels et collectifs à Canal+ et CanalSat en France métropolitaine, aux DOM/TOM et en Afrique  
Au 31 décembre 2009, comprend l'acquisition de la base d'abonnés francophones de Multichoice en Afrique Centrale (+39k)

\*\* Pologne, Vietnam

# Chiffre d'affaires

En millions d'euros - IFRS

	2009	2008	Variation	Variation à taux de change constant
Activision Blizzard	3 038	2 091	+ 45,3%	+ 41,4%
Universal Music Group	4 363	4 650	- 6,2%	- 6,2%
SFR	12 425	11 553	+ 7,6%	+ 7,6%
Groupe Maroc Telecom	2 694	2 601	+ 3,6%	+ 3,0%
GVT	104	-		
Groupe Canal+	4 553	4 554	-	+ 1,6%
Activités non stratégiques et autres, et élimination des opérations intersegment	(45)	(57)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>27 132</b>	<b>25 392</b>	<b>+ 6,9%</b>	<b>+ 6,7%</b>

Incluant la consolidation des entités suivantes :

- Fusion de Vivendi Games et Activision renommée Activision Blizzard le 9 juillet 2008 ;
- Chez UMG : Univision Music Group (5 mai 2008) ;
- Chez SFR : Neuf Cegetel (15 avril 2008) ;
- Chez Groupe Maroc Telecom : Sotelma (1<sup>er</sup> août 2009) ;
- GVT : consolidation globale à partir du 13 novembre 2009 ;
- Chez Groupe Canal+ : Kinowelt (2 avril 2008).

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

<i>En millions d'euros – IFRS (sauf mention contraire)</i>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>% Variation</b>
<b>Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence</b>	<b>171</b>	<b>260</b>	<b>- 34,2%</b>
dont NBC Universal en €	178	255	- 30,2%
<i>NBC Universal en \$</i>	249 \$	375 \$	- 33,6%
dont Neuf Cegetel*	-	18	

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



## Coût du financement

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

### 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)\*

2009

(458)

(486)

4,75%

10,2

28

0,92%

3,0

2008

(354)

(450)

4,69%

9,6

96

3,72%

2,6

\* A partir du 10 juillet 2008, intègre la trésorerie nette d'Activision Blizzard (2,2 Md€ au 31 décembre 2009)

# Impôts

En millions d'euros – IFRS

	2009		2008	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
<b>Bénéfice Mondial Consolidé</b>	<b>184</b>	<b>476</b>	<b>438</b>	<b>60</b>
Impôts courants : économie de l'année n	184	184	438	438
Impôts différés : variation de l'économie attendue (année n+1 / année n)	-	292	-	(378)
<b>Charge d'impôt</b>	<b>(931)</b>	<b>(1 151)</b>	<b>(1 358)</b>	<b>(1 111)</b>
- dont économie d'impôt courant liée à l'utilisation par SFR des déficits ordinaires reportables de Neuf Cegetel	750	750	-	-
- dont reversement de l'actif d'impôt différé liée à l'utilisation des déficits reportables de Neuf Cegetel par SFR	-	(750)	-	-
<b>Impôt sur les résultats</b>	<b>(747)</b>	<b>(675)</b>	<b>(920)</b>	<b>(1 051)</b>
<b>Impôts (payés) / reçus en numéraire</b>		<b>(137)</b>		<b>(1 015)</b>

## 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

Autres charges et produits financiers

- dont profit de consolidation dans le cadre de la création d'Activision Blizzard

- dont dépréciation de la participation minoritaire dans NBCU

- dont provision constatée au titre de la securities class action aux Etats-Unis

Impôts

- dont variation de l'actif d'impôt différé lié au bénéfice mondial consolidé

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

Intérêts minoritaires

**Résultat net, part du groupe**

2009

2008

2 585

2 735

(1 554)

(693)

(795)

579

-

2 318

(82)

(1 503)

(550)

-

72

(131)

292

(378)

(750)

522

113

830

2 603

Dépréciation d'actifs chez UMG et Activision Blizzard et impact des acquisitions de Neuf Cegetel, Activision, et GVT

Incluant la part des actionnaires minoritaires de SFR de 44% dans le reversement de l'actif d'impôt différé lié aux déficits reportables de Neuf Cegetel pour 330 M€

**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 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 consolidé, avant les amortissements 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 (tels qu'ils sont présentés dans le compte de résultat consolidé par secteur opérationnel).

**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 et la reprise d'impôt différé liée à l'utilisation des déficits reportables de Neuf Cegetel par SFR).

**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 :** au 31 décembre 2009, Vivendi a modifié sa définition de l'endettement financier net, qui prend désormais en compte certains actifs financiers de gestion de trésorerie dont les caractéristiques (particulièrement la maturité de 12 mois au maximum) ne répondent pas strictement à celles des équivalents de trésorerie, tels que définis par la recommandation de l'AMF et la norme IAS 7. Compte de tenu de l'absence de ce type de placement au cours des exercices antérieurs à 2009, l'application rétroactive de ce changement de présentation n'aurait pas eu d'incidence sur l'endettement financier net des exercices considérés et l'information présentée au titre de l'exercice 2008 est donc homogène. Au 31 décembre 2009, 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 (inclus au bilan consolidé dans la rubrique « actifs financiers ») ainsi que, désormais, de certains actifs financiers de gestion de trésorerie.

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





# Activision Blizzard – stand alone - définitions

## Mesures à caractère non strictement comptable « US non GAAP »

Activision Blizzard présente un chiffre d'affaires, un résultat net, un résultat net par action, des données de marge opérationnelle et des perspectives qui incluent (conformément aux normes comptables « US GAAP ») ou excluent (mesures à caractère non strictement comptable, « US non GAAP ») les éléments suivants : l'impact du changement de chiffre d'affaires différé et coûts des ventes afférents de certains jeux présentant des fonctionnalités en ligne, 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 s'est désengagée ou qu'elle a cédés ou liquidés), 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 et la dépréciation des immobilisations incorporelles, ainsi que les effets d'impôts associés.

## Base comparable

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

## Perspectives – Avertissement juridique

Les perspectives d'Activision Blizzard sont sujettes à d'importants risques et incertitudes dont le fléchissement de la demande pour les produits de l'entreprise, la concurrence, les fluctuations des taux de changes et des taux d'impôts ainsi que les risques de contreparties liés aux clients, aux concessionnaires, bailleurs de licences ou fabricants et à toute autre difficulté complémentaire liée à *World of Warcraft* en Chine. Ces perspectives sont aussi basées sur des hypothèses concernant les ventes des produits de l'entreprise, le calendrier de sortie des jeux, le succès et la politique tarifaire des nouveaux produits. Les conditions macroéconomiques actuelles augmentent ces risques et ces incertitudes. Compte tenu de ces facteurs et d'autres, les résultats réels pourraient différer significativement des perspectives présentées.



# 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

Phone: +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 Director

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

## New York

800 Third Avenue  
New York, NY 10022 / USA

Phone: +1.212.572.1334

Fax: +1.212.572.7112

## Eileen McLaughlin

V.P. Investor Relations North America

[eileen.mclaughlin@vivendi.com](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 ainsi qu'aux projections en termes de paiement de dividendes. 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*