

29 février 2008

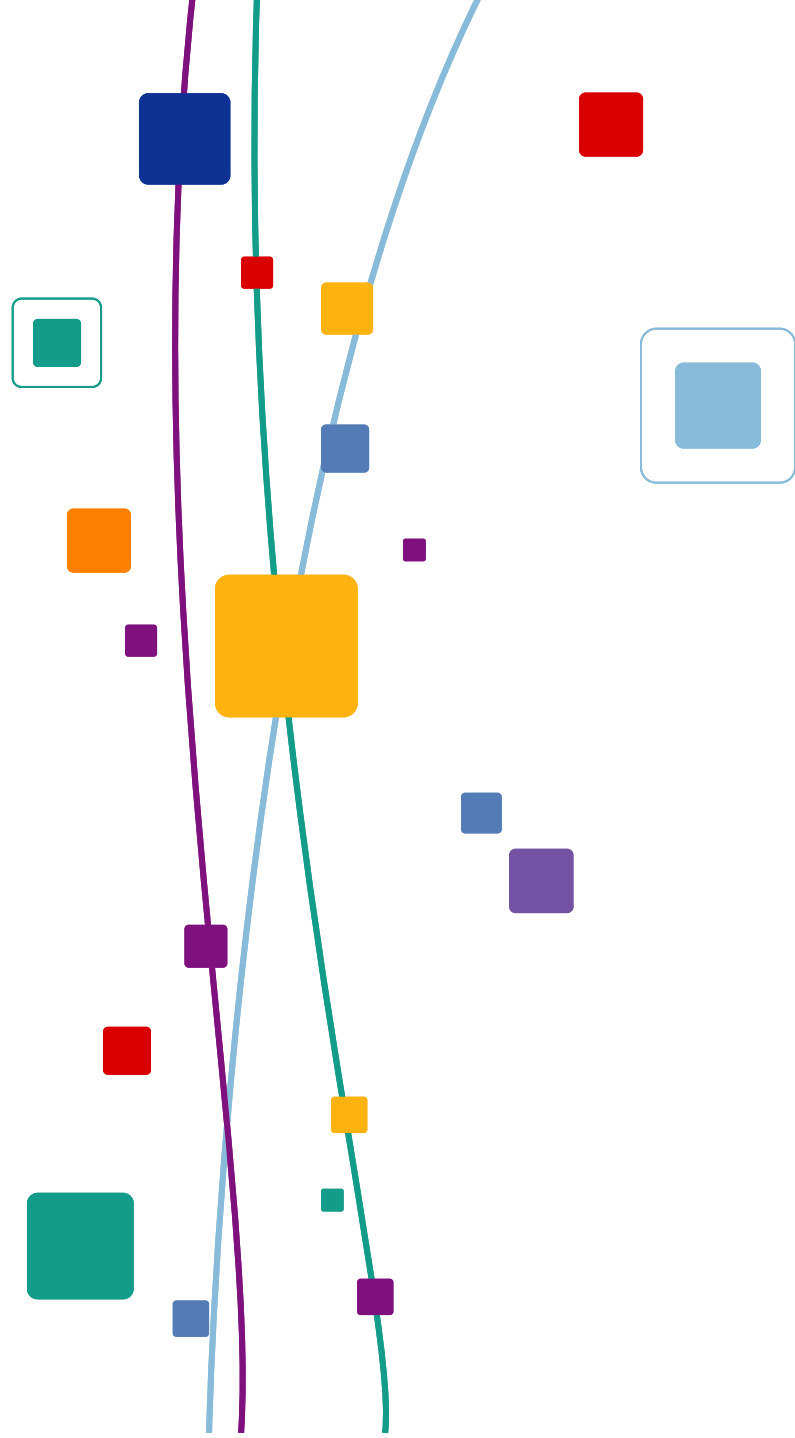
vivendi

Résultats 2007
et perspectives 2008

Jean-Bernard Lévy
Président du Directoire

Philippe Capron
*Membre du Directoire
et Directeur Financier Groupe*

IMPORTANT :
Résultats de l'exercice clos le 31 décembre 2007
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

Vivendi : Une nouvelle dimension

2007-2008 :

- Résultat Net Ajusté 2007 en croissance de 8,3%
et dividende proposé en hausse de 8,3%
 - ➔ Supérieurs aux objectifs initiaux
- Finalisation ou annonce de plusieurs opérations structurantes
pour renforcer chacun de nos métiers
 - ➔ Un chiffre d'affaires de 20Mds€ en 2006
porté à environ 30Mds€ en 2009
- En 2008, priorité à l'exécution afin de créer le maximum de valeur

Une opération structurante dans chacun de nos métiers

Durant les 12 derniers mois, nous avons finalisé les opérations suivantes :

- **UMG :** Acquisition de Bertelsmann Music Publishing
Acquisition de Sanctuary
- **Groupe Canal + :** Acquisition de TPS et création de Canal + France
- **Maroc Telecom :** Acquisition de 51% d'Onatel en décembre 2006 (Burkina Faso)
Acquisition de 51% de Gabon Telecom

Et annoncé à la fin de 2007 deux projets structurants :

- **Vivendi Games :** Annonce de la fusion* d'Activision et de Vivendi Games pour créer Activision Blizzard, leader mondial du divertissement interactif et éditeur de jeux vidéo "pure-play" le plus profitable au monde
- **SFR :** Signature d'un accord pour l'acquisition par SFR de la participation de ~28% du Groupe Louis-Dreyfus dans Neuf Cegetel*, suivie d'une Offre Publique d'Achat sur le flottant

* Soumis à l'autorisation préalable des autorités de contrôle des concentrations

Vivendi confirme sa stratégie dans le divertissement numérique

- Capitaliser sur la demande du consommateur pour la mobilité et le haut débit en proposant des services innovants générateurs de nouvelles sources de revenus dans le secteur du divertissement numérique
- Renforcer notre position de leader dans les métiers de création de contenus de premier rang et les métiers de distribution pour créer croissance et valeur



Vivendi : un leader du divertissement numérique

Croissance des ventes numériques

Ventes de musique numérique : +51%*, soit 14% du chiffre d'affaires d'UMG

Canal + Le Bouquet : 71% des abonnements contre 61% en 2006

Chiffre d'affaires numérique de Vivendi Games : +62%

Chiffre d'affaires « data » de SFR : +8,1% et +21,4% hors SMS et MMS

Augmentation du nombre d'abonnés

SFR augmente son parc de 883 000 pour atteindre 18,8 millions d'abonnés

Maroc Telecom augmente son parc de 2,6 millions pour atteindre 13,3 millions d'abonnés mobiles

Canal+ augmente son parc de 280 000, pour atteindre 10,5 millions d'abonnements

World of Warcraft augmente son nombre d'abonnés de 2 millions pour dépasser 10 millions

Développement de nouvelles initiatives dans le numérique

SFR rend accessible l'Internet mobile avec l'offre « Illimythics »

SFR devient la 1^{ère} plateforme numérique pour le téléchargement de musique en France

UMG est le premier à lancer des offres permettant un accès illimité à la musique sur téléphones portables

Canal+ innove avec de nouveaux services TV sur Internet

Vivendi lance zaOza, plateforme innovante d'abonnements pour les contenus numériques

* A taux de change constant

2007 : De très bons résultats

■	Chiffre d'affaires :	21 657 M€, + 8,0%
■	Résultat opérationnel ajusté :	4 721 M€, + 8,0%
■	Résultat net ajusté :	2 832 M€, + 8,3%
■	CFFO :	4 881 M€, + 9,3%
■	Dividende proposé :	1,30 € par action, + 8,3%
		Taux de distribution de 53,5% du résultat net ajusté par action de 2,44€

- Succès de Canal+ dans l'appel d'offre du « foot » avec une économie de 23%
- Finaliser la fusion donnant naissance à Activision Blizzard
- Finaliser l'acquisition de Neuf Cegetel par SFR
- Priorité à la bonne exécution des opérations déjà annoncées
- Atteindre de très bons résultats tirés par Canal+, Maroc Telecom et Vivendi Games

Vivendi Games et Activision créent Activision Blizzard : un leader mondial

Stratégie

- Investissement dans un secteur en forte croissance et à marge élevée
- Des sociétés leaders et complémentaires
- Un portefeuille unique de franchises pour consoles, PC, jeux en ligne basés sur l'abonnement
- Equipe dirigeante de premier rang
- Forte logique financière
- Révélation de la valeur de Blizzard et de Vivendi Games

Finalisation prévue au premier semestre 2008

- Accord des autorités de la concurrence américaine
- Autorisation des autorités de la concurrence européenne
- Vote des actionnaires d'Activision
- Offre publique d'achat

SFR / Neuf Cegetel : Un grand acteur de l'Internet

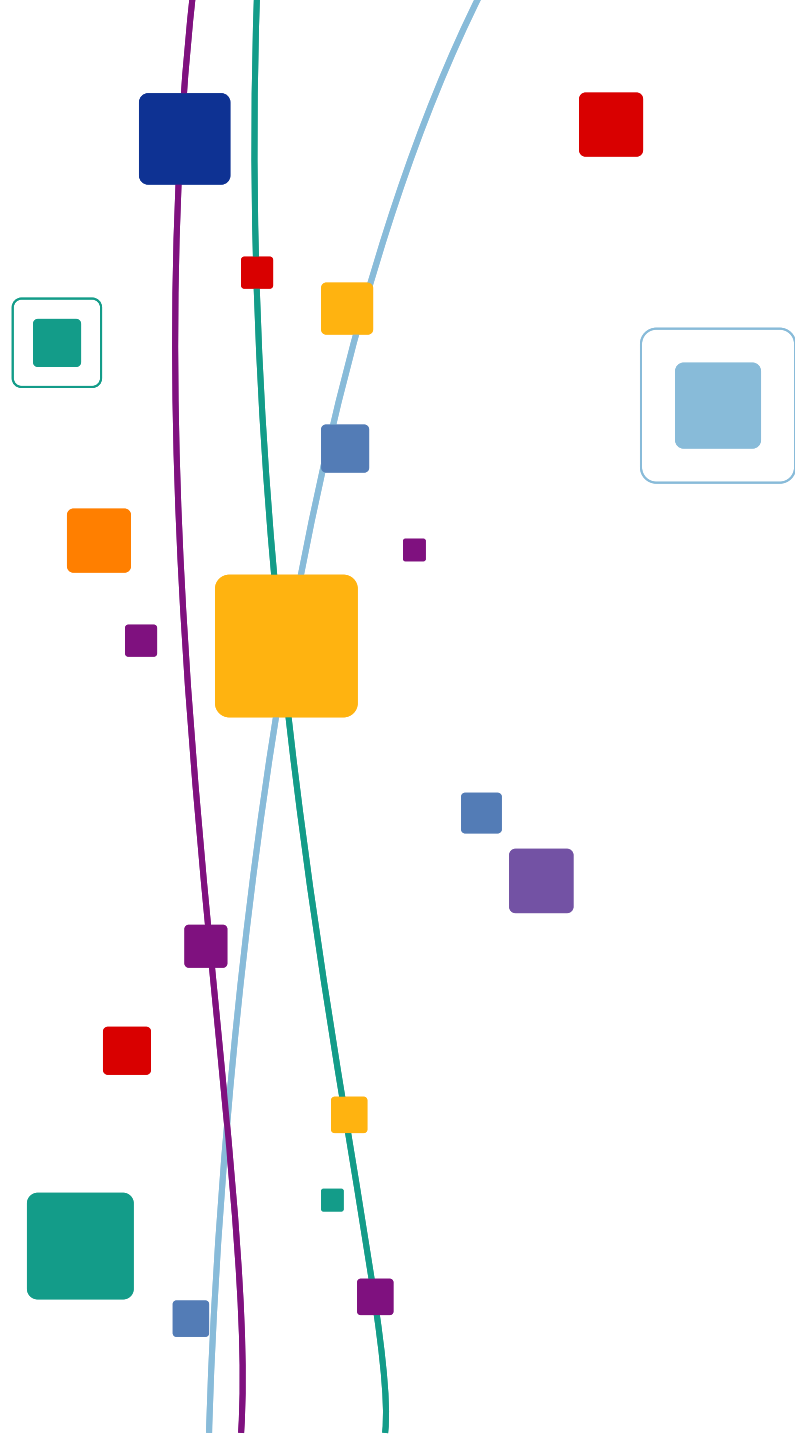
Stratégie

- Création d'un véritable concurrent à France Telecom sur tous les segments du marché
- Offre complète de services pour répondre à l'évolution des besoins des clients, y compris en entreprise
- Effet de taille justifiant l'investissement dans un réseau en fibre optique
- Accélération des opportunités de convergence
- Renforcement du profil de croissance de SFR
- Le bon moment : décollage de l'Internet mobile

Finalisation prévue en 2008

- Consultation des comités centraux d'entreprise
- Accord du ministre français de l'Economie et des Finances, notification effectuée en février 2008
- Finalisation du rachat des parts du Groupe Louis-Dreyfus
- Offre publique de rachat des minoritaires de Neuf Cegetel

- Réaliser de fortes performances opérationnelles avec, dans le périmètre actuel, une croissance des résultats 2008 comparable à celle de 2007 :
 - Portée par Canal+, Maroc Telecom et Vivendi Games,
 - SFR renouant avec la croissance sur le mobile,
 - UMG menant la transition vers le numérique et les nouvelles sources de revenus
- Maintenir un taux de distribution d'au moins 50% du résultat net ajusté
- Finaliser les projets Activision Blizzard et SFR / Neuf Cegetel qui renforceront encore plus la position de Vivendi comme un leader global du divertissement numérique



vivendi

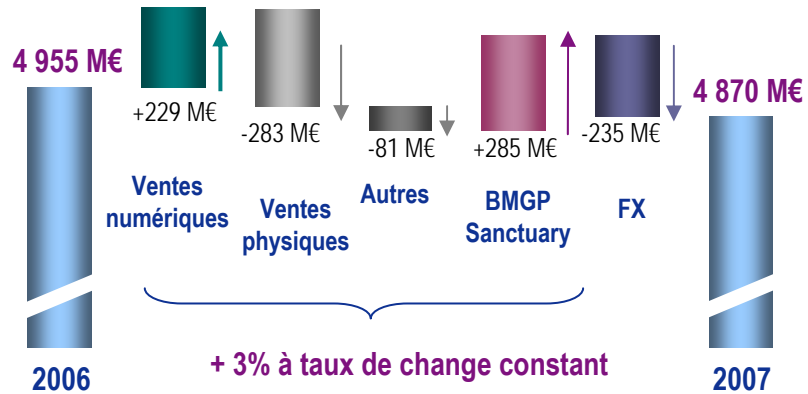
Résultats 2007
et perspectives 2008

Philippe Capron
*Membre du Directoire
et Directeur Financier Groupe*

2007 : De très bons résultats

- Chiffre d'affaires, EBITA et résultat net ajusté : + 8%
- Résultat Net : 2,6 Mds€, en retrait compte tenu d'éléments non récurrents en 2006
- Bonne transformation en cash : CFFO + 9,3% à 4,9 Mds€
- Dette nette : 5,2 Mds€
- Financement des opérations Activision et Neuf Cegetel sécurisé en février 2008

Evolution du chiffre d'affaires



en millions d'euros - IFRS

	2007	2006	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	4 870	4 955	-1,7%	3,0%
Coûts de restructuration	(67)	(15)		
EBITA	624	744	-16,1%	-12,9%
% Marge	12,8%	15,0%		
CFFO	559	720	-22,4%	

■ **Gains de parts de marché sur tous les principaux marchés**

■ **Performance sous-jacente de l'EBITA comparable à celle de 2006**

EBITA publié en retrait en raison d'un effet de change défavorable, de coûts de restructuration en 2007 et de règlements de litiges en 2006

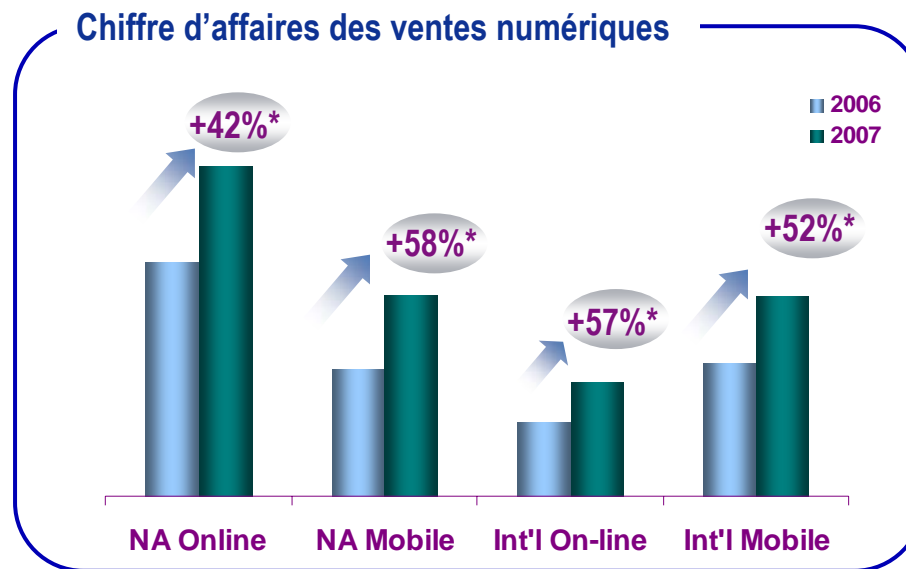
■ **Performances de BMGP* en ligne avec les prévisions :**

54 M€ d'EBITA avant coûts de restructuration de 17 M€

* Consolidé depuis le 25 mai 2007

Les ventes numériques progressent de 51%*, à 676 M€ en 2007

- Les ventes numériques représentent 14% du chiffre d'affaires total et 22% du chiffre d'affaires de la musique enregistrée en Amérique du Nord
- 6 des 10 albums les plus téléchargés, dont les 4 premiers et 8 des 10 titres les plus téléchargés, dont les 6 premiers aux Etats-Unis**



* A taux de change constant

** Source : Soundscan



UMG : Perspectives 2008

Perspectives 2008 comprenant BMGP et Sanctuary sur 12 mois

- **Chiffre d'affaires :** En légère croissance
- **EBITA :** En légère croissance

Priorités 2008

- Poursuivre et réussir l'intégration de BMGP et de Sanctuary
- Mener la transition du marché vers la distribution numérique en proposant des modèles innovants
- Poursuivre la diversification vers le divertissement musical
- Poursuivre les programmes de rationalisation pour maximiser la rentabilité

Groupe Canal+ :

■ **Chiffre d'affaires du Groupe Canal+ 2007 : +20,2%**

■ **Chiffre d'affaires de Canal+ France : +24,9%**

■ Intégration de TPS

■ Croissance organique de 4%*:

■ 3% effet hausse du parc

■ 1% effet ARPU

■ **Autres activités : +4%****

porté par la croissance du chiffre d'affaires de la Pologne

■ **Hausse de 238 M€ de l'EBITA hors coûts de transition :**

■ 150 M€ de synergies réalisées en 2007 suite à l'acquisition de TPS

■ Renforcement des investissements de contenus

En millions d'Euros - Normes IFRS

Chiffre d'affaires

Canal+ France

EBITA hors coûts de transition

Coûts de transition

EBITA

Marge d'EBITA hors coûts de transition

CFFO

2007

2006

Variation

4 363

3 630

20,2%

3 747

3 001

24,9%

490

252

94,4%

(90)

(177)

400

75

x5,3

11,2%

6,9%

+4,3 pts

317

261

21,5%

Croissance des abonnements***

2007

10 544 K

2006

10 264 K

+280 k

330 k abonnements

et un impact négatif de 50 k

* Tenant compte en 2006 du chiffre d'affaires de TPS qui s'élevait à 596 M€

** Hors PSG cédé en 2006 et dont la contribution s'élevait à 37 M€

*** Abonnements individuels et collectifs à Canal+, CanalSat et TPS (en 2006 et 2007) en France métropolitaine, DOM/TOM et Afrique

Point sur l'intégration de TPS :

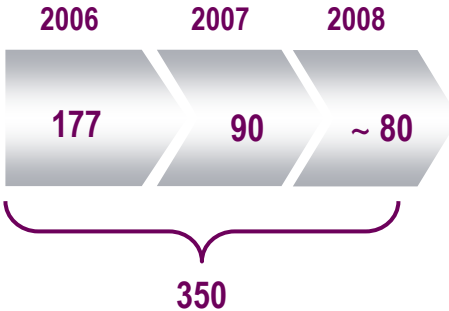
150 M€ de synergies déjà réalisées en 2007

En millions d'euros

	Objectif 2010	Réalisé en 2007	Reste à faire 2008-2010
Coûts de distribution	50-75	50	0-25
Coûts des programmes	200-250	80	120-170
Frais techniques, coûts de diffusion et de structure	50-75	20	30-35
	≥350	150	≥200

Le résultat de l'appel d'offre du « Foot » à 465 M€ vs. 600 M€/an payés précédemment va contribuer à la réalisation du plan 2010

Coûts de transition en ligne avec le plan



Intégration CanalSat/TPS en voie de finalisation

- Lancement de la nouvelle offre CanalSat
- Plan de départs volontaires finalisé
- Lancement de la migration technique des abonnés TPS
- Renouvellement des contrats avec des chaînes thématiques clés (Disney, Turner)
- Rationalisation de la transmission satellitaire

Groupe Canal+ : Perspectives 2008

Perspectives 2008

- **Chiffre d'affaires :** Croissance de 3% à 4%
- **EBITA :** > 600 M€ avant coûts de transition d'environ 80 M€

Priorités 2008

- Sécuriser le meilleur de la Ligue 1 à moindre coût
- Finaliser la migration technique des abonnés TPS
- Capitaliser sur l'enrichissement de Canal+ Le Bouquet : *Canal+ Family* et *Canal+ à la demande* (Catch-up TV)
- Accroître la pénétration des options HD, PVR et Multi+ (Multi-Room)
- Poursuivre la numérisation des abonnés Canal+



SFR :

■ **SFR : n°1 en recrutements nets en France métropolitaine en 2007**

■ **Retour à la croissance du mobile :**

- Chiffre d'affaires de l'activité mobile : +1,6%
- Chiffre d'affaires des services mobiles en hausse de 0,9%, 4,4% hors impact des baisses des tarifs réglementés
- Chiffre d'affaires data +8,1%, +21,4% hors SMS/MMS
- Chiffre d'affaires entreprise : +11%

■ **Meilleure marge d'EBITDA mobile du marché français à 39,6%**

■ **Réduction de 15,2% des capex mobiles**

10,8% du chiffre d'affaires mobile contre 12,9% en 2006

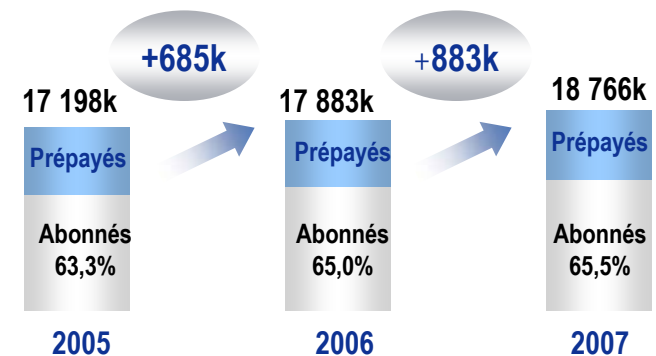
■ **Activités fixes* en phase d'investissement**

En millions d'euros - IFRS

	2007	2006	Variation
Chiffre d'affaires	9 018	8 678	3,9%
EBITDA	3 431	3 449	-0,5%
EBITDA Mobile	3 476	3 462	0,4%
EBITA	2 517	2 583	-2,6%
EBITA Mobile	2 581	2 597	-0,6%
CFFO	2 551	2 430	5,0%

Fort recrutement avec une amélioration du mix clients

Parc de clients mobiles



Le chiffre d'affaires des activités fixes s'élève à 233 M€ et l'EBITA à (64) M€

* Incluent les activités fixes et ADSL de Télé2 France consolidées depuis le 20 juillet 2007

SFR, leader confirmé pour les services mobiles à très haut débit

- SFR leader sur la 3G/3G+
- Succès des offres d'accès Internet en mobilité :
 - 250 000 clients « Illimithics » depuis le lancement de l'offre
 - 40 000 clés USB 3G+ pour ordinateurs portables vendues depuis juillet 2007
- Plus de 350 000 abonnés à une offre de TV mobile à la fin 2007
- SFR : 1^{ère} plateforme de téléchargements de morceaux musicaux en France au 4^{ème} trimestre 2007
- Plus de 400 000 clients Happy Zone en fin d'année
- SFR n°1 en qualité réseau dans l'enquête ARCEP 2007 pour la 4^{ème} année consécutive

Forte augmentation du nombre d'abonnés 3G/3G+



SFR : Perspectives 2008

Perspectives 2008 avant impact de l'intégration potentielle de Neuf Cegetel

- **CA activité mobile :** En légère croissance
- **EBITDA :**
 - Mobile : En légère croissance
 - ADSL et Fixe : En phase d'investissement
- **EBITA :** Quasi stable malgré une hausse des amortissements
- **CFFO :**
 - Mobile : En croissance grâce à la baisse des capex du mobile
 - ADSL et Fixe : En phase d'investissement

Priorités 2008

- Finaliser l'opération Neuf Cegetel
- Maintenir le leadership sur la qualité réseaux et les services
- Développer l'Internet mobile et maintenir la position de n°1
- Poursuivre l'accélération donnée au segment entreprise
- Maintenir une forte exigence opérationnelle : programme de réduction des coûts et baisse des capex

Maroc Telecom :

Parc d'abonnés mobiles : +30%, à 15,3 M

Maroc Telecom :

13,3 M de clients : +24,5% vs. 2006

Mauritel :

905k clients : +50% vs. 2006

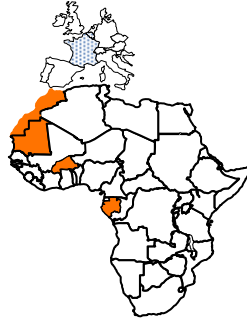
Onatel :

564k clients : x2,3 vs.2006

Gabon Telecom :

386k clients : +60,3% vs.2006

Mobisud : 160k clients en 2007



en millions d'euros - IFRS

	2007	2006	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	2 456	2 053	19,6%	21,8%
EBITDA	1 397	1 194	17,0%	19,2%
EBITA	1 091	912	19,6%	22,0%
Capex, Net	363	255	42,4%	
CFFO	1 001	943	6,2%	

- **Chiffre d'affaires de l'activité mobile en hausse de 27,3% vs 2006** (21,4% à taux de change et périmètre constants*)
- **Chiffre d'affaires de l'activité fixe en hausse de 5,7%** (-6,0% à taux de change et périmètre constants*)
- **EBITA en croissance de 19,6%** (23,3% à taux de change et périmètre constants*) :
 - EBITA mobile : +29,9% vs 2006
 - Fixe et Internet : EBITA en retrait de 6,5% vs. 2006 à 239 M€
 - Rigoureuse gestion des coûts
- **CFFO en hausse de 6,2%**
 - 42% d'augmentation des capex pour répondre à la croissance de 60% du trafic

*Le périmètre constant illustre les effets de la consolidation d'Onatel et de Gabon Telecom comme si elle s'était effectivement produite respectivement au 1 er janvier 2006 et au 1 er mars 2006



Maroc Telecom : Perspectives 2008

Perspectives 2008

- **Chiffre d'affaires** : Croissance supérieure à 7%
- **EBITA** : Croissance supérieure à 9%

Priorités 2008

- Asseoir le leadership de Maroc Telecom sur chaque segment de son marché
- Maintenir la position de leader de Mauritel
- Poursuivre l'intégration d'Onatel et de Gabon Telecom : soutenir la croissance par l'extension de la couverture et l'amélioration de la qualité du service

Vivendi Games :

Performance remarquable portée par Blizzard Entertainment :

■ **Le chiffre d'affaires dépasse 1 Md€** pour la première fois
Progression de 26,6% (33,5% à taux de change constant)

■ Très forte croissance de l'EBITA : +57.4%

■ Une des meilleures marges du secteur à 17,8%, avec :

■ Un niveau d'investissement plus élevé qu'en 2006 :

■ Nouvelle expansion de *World of Warcraft*, *Starcraft II*,

■ Développement de Sierra Entertainment, Vivendi Games Mobile et Sierra Online amenant ces divisions à une contribution négative de 80 M€

■ 83 M€ de rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres contre 19 M€ en 2006 du fait de l'augmentation de la valeur de Blizzard Entertainment

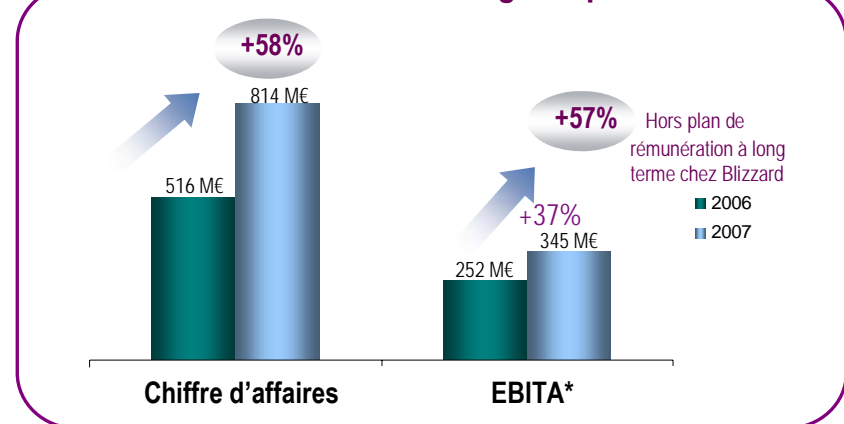
→ EBITA en croissance de 97% avec une marge de 25,9% hors rémunérations fondées sur des instruments en capitaux propres

■ **CFFO exceptionnel** : à 283 M€, +146,1% comparé à 2006

en millions d'euros - IFRS

	2007	2006	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	1,018	804	26.6%	33.5%
EBITA	181	115	57.4%	59.7%
Hors rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres	264	134	97.0%	
% Marge	17.8%	14.3%		
Hors rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres	25.9%	16.7%		
CFFO	283	115	146.1%	

Blizzard Entertainment : marge de plus de 40%

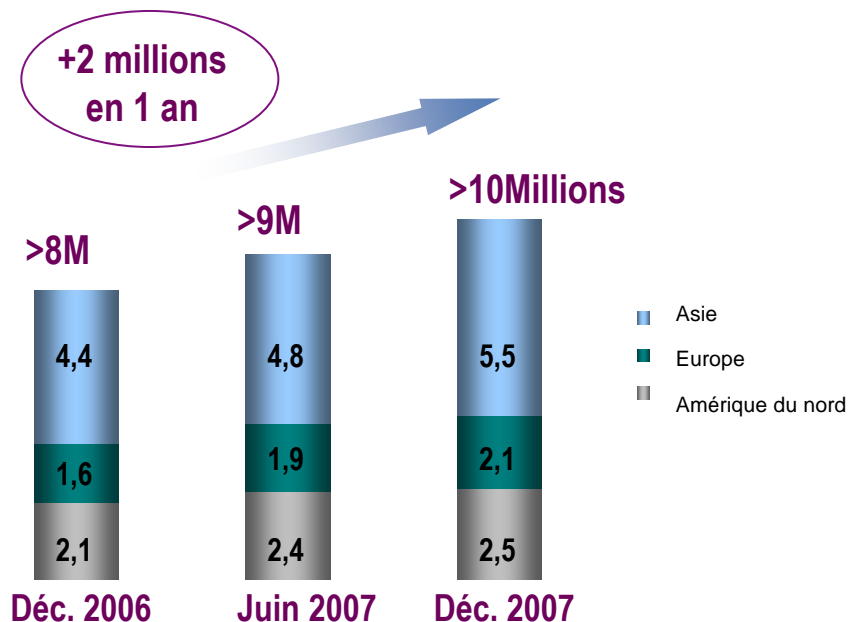


* Avant affectation des coûts centraux de Vivendi Games : 84 M€, y compris frais commerciaux et services support

World of Warcraft :

- Augmentation exceptionnelle de la vente de boîtes et du nombre d'abonnés
- Succès du lancement de *World of Warcraft : The Burning Crusade*, le premier pack d'expansion de Blizzard Entertainment
- Annonce du second pack d'expansion : *World of Warcraft, Wrath of the Lich King*

Forte progression des abonnés World of Warcraft



- MMORPG n°1 mondial
- Dans 7 langues, et bientôt en russe
- Une expertise mondiale inégalée ; plus de 2 000 maîtres de jeu et un service clients 24/24h, 7/7j
- Succès en Asie exceptionnel pour un éditeur occidental

Priorités 2008 de Vivendi Games

- Finaliser l'opération Activision Blizzard prévue au 1^{er} semestre 2008
- Soutenir la croissance de Blizzard Entertainment et maintenir l'excellent niveau de marge
- Le succès de *World of Warcraft: The Burning Crusade* en 2007 rendra difficiles les comparaisons pour Q1 et H1 2008

Perspectives 2009 d'Activision Blizzard*

■ Chiffre d'affaires :	4,3 Mds\$
■ Résultat opérationnel :	1,1 Md\$
■ Marge opérationnelle :	>25%
■ Bénéfice Net Par Action :	>1,20\$

* Exercice clos le 31 décembre, hors rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres et impact de la comptabilisation de l'allocation du coût d'acquisition

Vivendi : Compte de résultat ajusté 2007

En millions d'euros – Normes IFRS

	2007	2006	Croissance	
			en M€	%
1 Chiffre d'affaires	21 657	20 044	1 613	+ 8,0%
■ 2 Résultat opérationnel ajusté – EBITA	4 721	4 370	351	+ 8,0%
3 Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	373	337	36	+ 10,7%
4 Coût du financement	(166)	(203)	37	+ 18,2%
5 Produits perçus des investissements financiers	6	54	(48)	- 88,9%
6 Impôt sur les résultats	(881)	(777)	(104)	- 13,4%
7 Intérêts minoritaires	(1 221)	(1 167)	(54)	- 4,6%
■ 8 Résultat net ajusté	2 832	2 614	218	+ 8,3%

Du résultat net ajusté au résultat net

Résultat net, part du groupe, de **2 625 M€ contre 4 033 M€** en 2006

Baisse essentiellement due au profit exceptionnel lié au dénouement du litige fiscal DuPont et à la plus-value sur cession des titres Veolia Environnement en 2006

en millions d'euros - IFRS

	2007	2006	
Résultat net ajusté	2 832	2 614	8,3%
Profit lié au dénouement du litige fiscal sur les actions DuPont	-	984	
Plus-value sur cession des titres Veolia Environnement	-	832	
Plus-value de dilution liée à l'entrée de Lagardère dans Canal+ France	239	128	
Plus-value sur cession d'actions Sogecable	-	66	
Mise à zéro des titres PTC	-	(496)	
Dépréciation de l'investissement dans Amp'd	(65)	-	
Amortissement et dépréciation des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises (avant impôts et minoritaires)	(335)	(223)	
Autres ajustements (autres charges et produits financiers, impôts, minoritaires)	(46)	128	
Résultat net, part du groupe	2 625	4 033	-34,9%

Croissance du Cash flow opérationnel

- **CFFO en croissance de 9,3%** à 4 881 M€ en 2007
- **Réduction des capex de -1,2%** à 1 626 M€ en 2007
- Ratio capex/CA réduit à 7,5% contre 8,2% en 2006

En millions d'euros - Normes IFRS

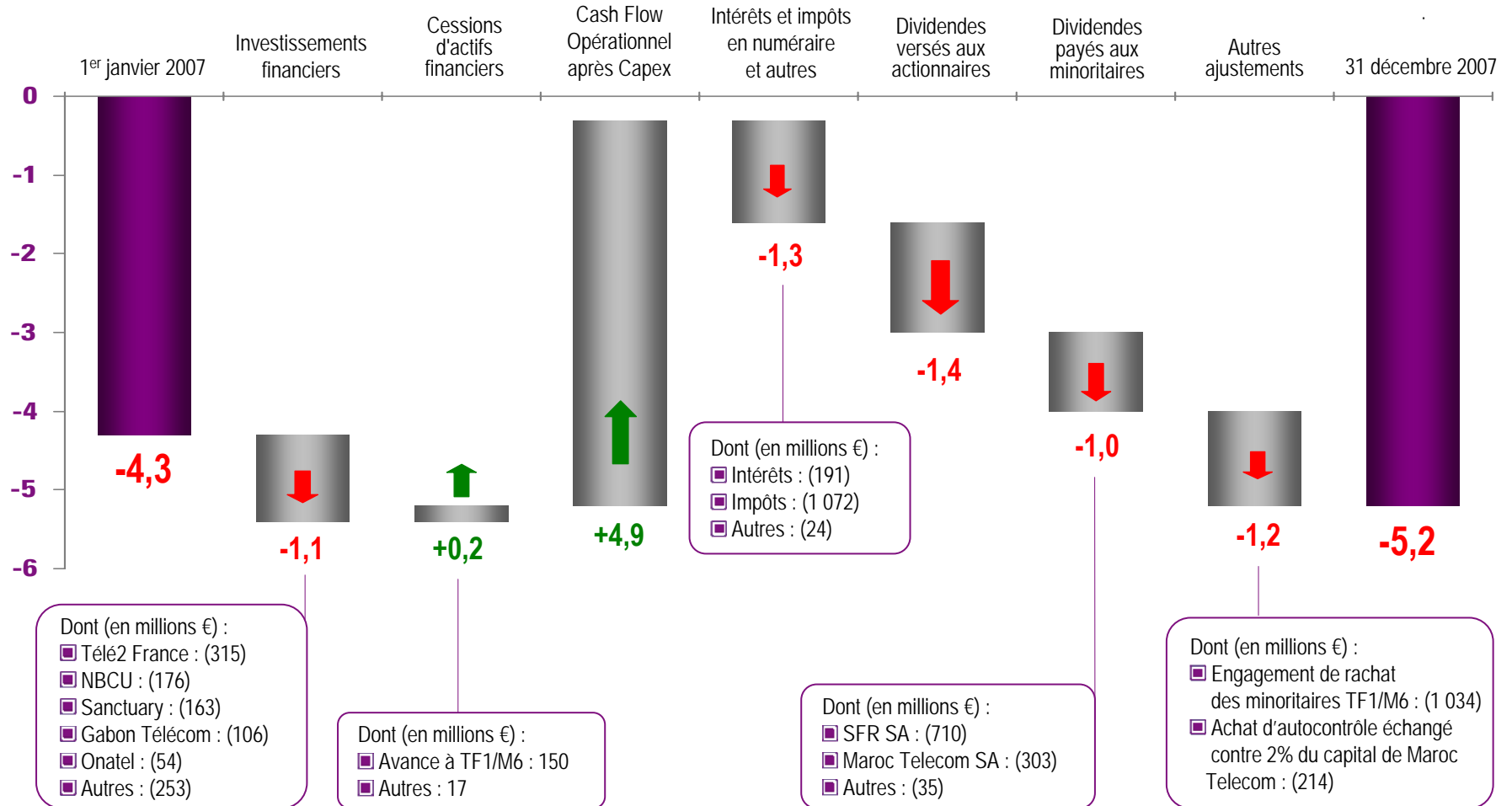
	CFFO 2007	CFFO 2006
Universal Music Group	559	720
Groupe Canal+	317	261
SFR	2 551	2 430
Maroc Telecom	1 001	943
Vivendi Games	283	115
Dividendes reçus de NBC Universal	305	262
Holding/Activités non stratégiques et autres	(135)	(265)
Total	4 881	4 466

En millions d'euros - Normes IFRS

	Capex net 2007	Capex net 2006
Universal Music Group	38	44
Groupe Canal+	143	141
SFR	1 020	1 133
Maroc Telecom	363	255
Vivendi Games	57	76
Holding/Activités non stratégiques et autres	5	(4)
Total	1 626	1 645

Évolution de l'endettement financier net en 2007

En milliards d'euros- Normes IFRS



Vivendi : Un positionnement exceptionnel

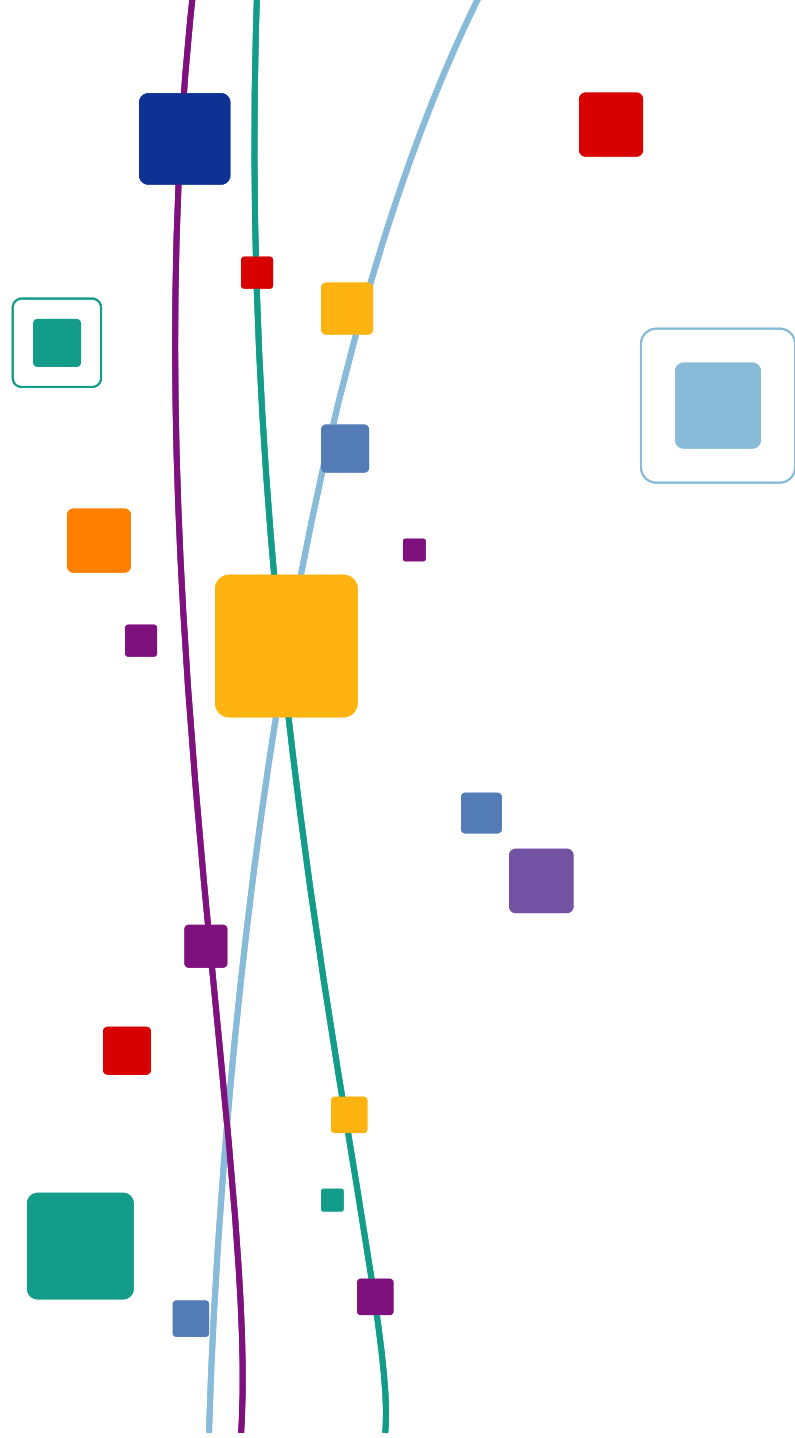
■ Dynamique de croissance :

- Forte demande des consommateurs pour des contenus distribués en haut débit et en mobilité
- Nos forces de création et d'innovation permettent de gagner des parts de marché
- Des investissements dans les segments présentant la plus forte croissance : Jeux vidéo, contenu en ligne, 3G, haut-débit...
- Pénétration dans les marchés émergents : jeux vidéo en Asie, télécommunication en Afrique

■ Bonne résistance à la volatilité des marchés :

- Revenus non cycliques basés sur l'abonnement avec une grande visibilité
- Contrôle continu des coûts
- Faible sensibilité au dollar
 - 10% de dépréciation du dollar
→ seulement -0,6% d'impact sur le chiffre d'affaires Vivendi, et pas d'impact sur l'EBIT
- Masse salariale : 11% du chiffre d'affaires

■ Bonne conversion en cash permettant une solide distribution de dividendes à nos actionnaires



vivendi

Annexes

Chiffre d'affaires 2007

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2007	2006	% Variation	% Variation à taux de change constant
Universal Music Group	4 870	4 955	- 1,7%	+ 3,0%
Groupe Canal+	4 363	3 630	+ 20,2%	+ 20,0%
SFR	9 018	8 678	+ 3,9%	+ 3,9%
Maroc Telecom	2 456	2 053	+ 19,6%	+ 21,8%
Vivendi Games	1 018	804	+ 26,6%	+ 33,5%
Holding & Corporate				
Activités non stratégiques et autres	(68)	(76)	+ 10,5%	+ 10,5%
Total Vivendi	21 657	20 044	+ 8,0%	+ 9,7%

Le périmètre de consolidation comprend :

BMGP consolidé au sein d'UMG depuis le 25 mai 2007. Le chiffre d'affaires de BMGP inclus dans les comptes 2007 s'élève à 207 M€

Sanctuary consolidé au sein d'UMG depuis le 2 août 2007. Le chiffre d'affaires de Sanctuary inclus dans les comptes 2007 s'élève à 67 M€

TPS consolidé au sein du Groupe Canal+ depuis le 4 janvier 2007
En 2006, le chiffre d'affaires de TPS s'élevait à 596 M€

Activité Fixe et DSL de Télé2 France consolidé au sein de SFR depuis le 20 juillet 2007
Au second semestre 2006, le chiffre d'affaires de Télé2 France s'élevait à 220 M€

Onatel et Gabon Télécom consolidés respectivement depuis le 1^{er} janvier 2007 et le 1^{er} mars 2007
En 2006, le chiffre d'affaires agrégé d'Onatel et Gabon Télécom s'élevait à 209 M€

EBITA 2007

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2007	2006	% Variation	% Variation à taux de change constant
Universal Music Group	624	744	- 16,1%	- 12,9%
Groupe Canal+	400	75	x5,3	x5,3
SFR	2 517	2 583	- 2,6%	- 2,6%
Maroc Telecom	1 091	912	+ 19,6%	+ 22,0%
Vivendi Games	181	115	+ 57,4%	+ 59,7%
Holding & Corporate	(81)	(113)	+ 28,3%	+ 27,4%
Activités non stratégiques et autres	(11)	54	na*	na*
Total Vivendi	4 721	4 370	+ 8,0%	+ 9,1%

*na : non applicable

Le périmètre de consolidation comprend :

BMGP consolidé au sein d'UMG depuis le 25 mai 2007. L'EBITA de BMGP inclus dans les comptes 2007 s'élève à 37 M€

Sanctuary consolidé au sein d'UMG depuis le 2 août 2007. L'EBITA de Sanctuary inclus dans les comptes 2007 s'élève à (8) M€

TPS consolidé au sein du Groupe Canal+ depuis le 4 janvier 2007
En 2006, l'EBITA de TPS s'élevait à 1 M€

Activités Fixe et DSL de Télé2 France consolidées au sein de SFR depuis le 20 juillet 2007
Au second semestre 2006, l'EBITA de Télé2 France s'élevait à 5 M€

Onatel et Gabon Télécom consolidés respectivement depuis le 1^{er} janvier 2007 et le 1^{er} mars 2007
En 2006, l'EBITA agrégé d'Onatel et Gabon Télécom s'élevait à (10) M€

Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence 2007

<i>En millions d'euros – Normes IFRS</i>	2007	2006	% Croissance
■ Quote part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	373	337	10,7%
dont NBC Universal en €	301	301	-
<i>NBC Universal en \$</i>	<i>410\$</i>	<i>375\$</i>	<i>9,3%</i>
dont Neuf Cegetel	78	38	x 2,1

Coût du financement 2007

<i>En millions d'euros – Normes IFRS</i>	2007	2006
■ Coût du financement	(166)	(203)
■ Charges d'intérêts sur les emprunts (y compris swap)	(301)	(286)
Coût moyen de la dette financière brute (%)	4,18%	4,20%
Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)	7,2	6,7
■ Intérêts capitalisés sur l'acquisition de BMGP	25	3
■ Produits d'intérêts de la trésorerie	110	80

Analyse de l'impôt 2007

En millions d'euros - Normes IFRS

	2007	2006
■ Impôts sur le résultat	(747)	547
■ Compris dans le Résultat net ajusté	(881)	(777)
Bénéfice Mondial Consolidé (année n)	552	604
Charge d'impôt	(1 433)	(1 381)
■ Non compris dans le Résultat net ajusté	134	1 324
BMC (variation d'impôts différés n+1/n)	53	(43)
Autres impôts	81	1 367
■ Impôts payés en numéraire	(1 072)	(1 381)

Autres charges et produits financiers 2007

En millions d'euros – Normes IFRS

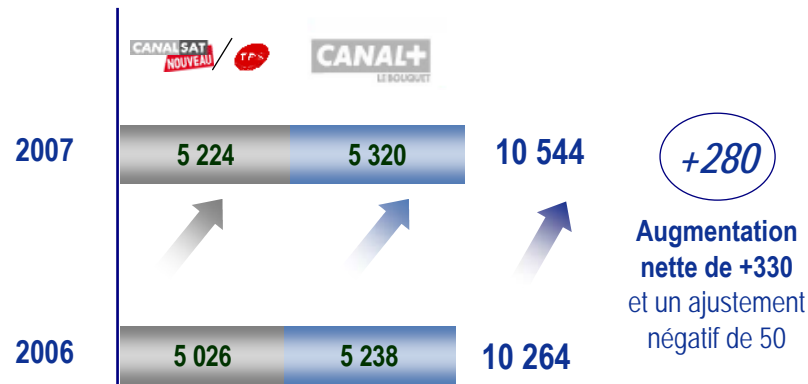
	2007	2006
Autres charges et produits financiers (non compris dans le Résultat net ajusté)	(83)	311
Résultat sur cession d'activités et d'investissements financiers :	41	386
dont plus-value de dilution liée à l'entrée de Lagardère dans Canal+ France	239	128
dont dépréciation de l'investissement dans Amp'd	(65)	-
dont plus-value de cession des titres Veolia Environnement	-	832
dont moins-value de cession sur actions DuPont	-	(98)
dont mise à valeur zéro des titres PTC	-	(496)
dont plus-value sur vente d'actions Sogecable	-	66
Effet du coût amorti sur les emprunts <i>(y compris primes encourues lors de remboursements anticipés)</i>	(28)	(26)
Effet de désactualisation des passifs	(75)	(15)
Autres	(21)	(34)

Cash Flow net disponible 2007

En millions d'euros – Normes IFRS

	2007	2006
■ Cash flow opérationnel consolidé avant capex, net	6 507	6 111
- Investissements industriels (capex), nets de cession	(1 626)	(1 645)
■ Cash flow opérationnel consolidé (CFFO)	4 881	4 466
- Impôts payés	(1 072)	(1 381)
<i>dont : règlement fiscal du litige DuPont</i>	-	(521)
- Intérêts nets payés	(191)	(206)
+/- Autres	(24)	33
■ Cash flow net consolidé (CFAIT)	3 594	2 912
- CFAIT de SFR et de Maroc Telecom	(2 210)	(2 171)
+ Dividendes reçus de SFR et de Maroc Telecom	1 216	1 044
■ Cash flow disponible au niveau de la holding	2 600	1 785
+ Dividendes versés aux actionnaires de Vivendi	(1 387)	(1 152)
■ Cash flow disponible après versement du dividende	1 213	633

Portefeuille net de Canal+ France* (en milliers)



Hausse de la proportion d'abonnements numériques :
Canal+ Le Bouquet représente 71% du portefeuille total de Canal+ fin 2007 contre 61% fin 2006



	CANAL+ LE BOUQUET	CANALSAT NOUVEAU
2007 ARPU**	31,6 €	33,9 €
2007 Churn	12,80%	10%

- 1 nouvelle chaîne sur le bouquet Canal+
5 nouvelles chaînes thématiques sur CanalSat



- Elargissement de l'offre HD : 3 chaînes supplémentaires
13e Rue, SciFi et Disney Cinemagic portant l'offre CanalSat à 10 chaînes en HD
- Développement de la création originale :
Opération Turquoise, Scalp, Nos Enfants Chéris, Engrenages 2...

* Abonnements individuels et collectifs à Canal+, CanalSat et TPS (en 2006 et 2007) en France métropolitaine, DOM/TOM et Afrique

** Nouvelle définition : répartition du revenu des décodeurs entre Canal+ et CanalSat

L'intégralité et le meilleur de la Ligue 1 pour 465 M€

- Les 10 plus belles affiches de la saison et le grand match du dimanche soir
- L'accès à l'intégralité des rencontres de tous les clubs de Ligue 1
- Le Multiplexe pour suivre en direct tous les moments clés du championnat
- La diffusion de 2 magazines : Jour de Foot le samedi et un nouveau magazine sur toutes les compétitions le dimanche
- Le talk-show du lundi Les Spécialistes pour décrypter les temps forts du week-end

(y compris SRR)

	2007	2006	Croissance
Clients (en '000) *	18,766	17,883	+4,9%
Proportion de clients abonnés *	65.5%	65.0%	+0,5pt
Clients 3G (en '000) *	4,082	2,686	+52,0%
Part de marché en base clients (%) *	33.9%	34.6%	-0,7pt
Part de marché réseau (%)	36.1%	35.8%	+0,3pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an) **	440	455	-3,3%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an) **	570	596	-4,4%
ARPU prépayé sur 12 mois glissants (€/an) **	191	202	-5,4%
Consommation voix (minutes/mois/clients) *	325	327	-0,6%
Chiffre d'affaires data en % du C.A. services mobiles (%)**	13.7%	12,8%	+0,9pt
Coût d'acquisition d'un client prépayé (€/recrutement)	25	23	+4,9%
Coût d'acquisition d'un client abonné (€/recrutement)	214	193	+10,9%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles (%)	7.5%	6.0%	+1,5pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles (%)	5.3%	4.7%	+0,6pt



* Hors clients opérateurs (MVNO) qui atteignent 1 208K fin décembre 2007 contre 602K en décembre 2006

** Y compris terminaisons d'appels mobile

SFR : Excellence opérationnelle

SFR : leader en marge

Marge d'EBITDA mobile 2007

SFR	Orange	Bouygues
39,6%	38,6%	27,8%



SFR : leader en création de valeur par client

Parts de marché d'EBITDA mobile 3 opérateurs 2007

	SFR	Orange	Bouygues
EBITDA	40,1%	44,5%	15,4%
Chiffre d'affaires	37,3%	42,4%	20,3%
Clients	35,9%	46,4%	17,7%

EBITDA mobile par client en 2007

€/an	SFR	Orange	Bouygues
	185	159	144

- Très fort recrutement net : 657 000 nouveaux clients au 4^{ème} trimestre 2007, vs. 377 000 au 4^{ème} trimestre 2006
- Le chiffre d'affaires du mobile augmente de 3,3%, à 2 246 M€, le chiffre d'affaires data de +20,6%, à 322 M€
- SFR a maintenu un haut niveau d'EBITDA mobile à 730 M€ contre 739 M€ en 2006, malgré une forte augmentation des volumes et des coûts d'acquisition et de rétention (+3,1pts du chiffre d'affaires des services mobiles)
- L'EBITDA de l'activité fixe est à -23 M€
- L'EBITA est à 451M€ contre 488 M€ en 2006 compte tenu d'une hausse des amortissements

Maroc Telecom : Chiffres clés 2007

<i>(uniquement les clients au Maroc) En '000</i>	2007	2006	Croissance
Nombre de clients mobiles	13,327	10,707	+24,5%
% Clients prépayés	96%	96%	
ARPU (€/mois)	9,7	10,1	-4,0%
Nombre de lignes fixes	1,289	1,266	+1,8%
Total accès ADSL	470	384	+22,4%





Glossaire

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

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

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

Équipe Relations Investisseurs

Daniel Scolan

Directeur des Relations Investisseurs
+33.1.71.71.14.70
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

Agnès De Leersnyder

Analyste Financier
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

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). Les investisseurs et les détenteurs de valeurs mobilières peuvent obtenir gratuitement copie des documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org) ou directement auprès de Vivendi. La présente présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion.